

**EL URUGUAY DESDE
LA SOCIOLOGÍA III**

**3ª Reunión de Investigadores
del Departamento de Sociología**

Las Brujas - 2004

**La sociología moderna en el Uruguay. Desigualdades
Sociales. Democracia, política y participación. Trabajo y
Formación Laboral. Educación.**

**Compilador
Lic. Enrique Mazzei**



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

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

En carátula:

Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (UdelaR)
en José Enrique Rodó 1866, Montevideo, Uruguay (diciembre de 2003)

Fotógrafo:
Pablo Bielli

Tercera edición, 2005.

ISBN 9974-0-0265-6

Impreso en Graphis Ltda.
Nicaragua 2234
Montevideo
Tel.: 409 68 21 - Fax: 409 91 68

Dep. Legal N° 331.417/04

Edición Amparada Dec. 218/996
Comisión del Papel.

Índice

EL URUGUAY DESDE LA SOCIOLOGÍA -2005-

Presentación	5
Enrique Mazzei	
La sociología moderna en el Uruguay y su profesionalización	7
Gerónimo de Sierra	
I. DESIGUALDADES SOCIALES	
Desigualdades socioespaciales y desarrollo local en el Uruguay	41
Danilo Veiga	
Una mirada a la crisis uruguaya desde las clases y la pobreza (1998 y 2004)	59
Marcelo Boado y Tabaré Fernández	
La estructura de clases y la experiencia del paro. Una visión macro a partir de los datos secundarios en un contexto de crisis	83
Augusto Longhi	
Pobreza, desigualdades sociales y de género	107
Karina Batthyány	
Nuevas y viejas fronteras entre la inclusión y exclusión social. Los casos de Colonia, Florida, Maldonado y Rivera	119
Ana Laura Rivoir	
Globalización y turismo: impactos en los territorios	137
Verónica Filardo	
II. DEMOCRACIA, POLÍTICA Y PARTICIPACIÓN	
Los déficit democráticos en América Latina. Radiografía de los movimientos sociales y políticos rioplatenses	165
Susana Mallo Reynal	
Democracia, legitimidad y justicia en el Uruguay	187
Rafael Paternain	
Los nuevos rostros de la política en Brasil y Uruguay	201
Miguel Serna	
El neoliberalismo como patrón de poder regional: transformaciones sociales y poder simbólico	223
Alfredo Falero	
El concepto de gobernanza en los conflictos ambientales.....	241
Diego E. Piñeiro	

Cambiar la mentalidad para alcanzar el desarrollo	249
Felipe Arocena	
Cómo hacemos para atrapar a la gente. Movimiento social y élite: un estudio de caso.....	255
François Graña	
Una metodología de análisis de interacciones locales: el caso de Fray Bentos	275
Enrique Mazzei y Gabriel Errandonea	
 III. TRABAJO Y FORMACIÓN LABORAL	
La interacción de los trabajadores entre sí y con los técnicos. Gestión de Conocimiento y Autoridad en las Unidades Recuperadas	293
Marcos Supervielle	
Demandas de capacitación y formación para el trabajo en el sector de servicios financieros. Evaluación por competencias y sesgos de género.....	307
Mariela Quiñones	
Organización del trabajo no-docente de la Universidad de la República	335
Francisco Pucci	
Situación sociolaboral de los funcionarios no docentes de la Universidad de la República ...	355
Pablo Hein	
Trabajo no agrícola y pluriactividad en el Uruguay rural	381
Alberto Riella	
 IV. EDUCACIÓN	
Educación y desarrollo: estudio de caso	395
Emilia Julia Massera.	
Reproducción y resistencia en el espacio escolar. Microprocesos y estructuración en la vida de los liceales en establecimientos públicos de Montevideo.....	405
Adriana Marrero y Nilia Viscardi	
Las disposiciones académicas y sus efectos en el logro en matemática y español de los alumnos de sexto año de Primaria en Uruguay	433
Tabaré Fernández	

Presentación

El Uruguay desde la Sociología III, publicación del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, contiene los trabajos presentados por los académicos en la Tercera Reunión de Investigadores desarrollada en “Las Brujas” en noviembre de 2004 y se presenta en momentos en que se prepara el cuarto encuentro.

Las reuniones que han tenido lugar a lo largo de cuatro años de ejercicio de mi Dirección del Departamento de Sociología han posibilitado la edición de tres libros –ya se está avanzando en la preparación del cuarto– y han constituido una instancia de consolidación y optimización de la producción académica de los docentes-investigadores de planta. De este modo –mediante esas reuniones y sus respectivas publicaciones– el Departamento de Sociología ha alcanzado una rutina anual de circulación y difusión de su producción en los ámbitos académicos nacionales e internacionales y los trabajos han llegado al público interesado a través de la distribución en las librerías del país.

Al igual que en los libros anteriores, en éste los trabajos sintetizan las actuaciones institucionales de sus autores; algunos se inscriben en los abordajes definidos en las áreas temáticas del Departamento de Sociología y otros plantean renovados temas de interés sociológico y de amplia demanda social.

Tanto las Reuniones Anuales de Investigadores como las publicaciones han permitido consolidar los vínculos entre los investigadores del Departamento con un fuerte impacto interno, así como han concitado un gran interés externo por la más reciente investigación sociológica en el Uruguay, según lo ha demostrado la sólida demanda de ejemplares de estas publicaciones. En efecto, los ejemplares editados de *El Uruguay desde la Sociología I* y *El Uruguay desde la Sociología II* fueron sucesivamente insuficientes, agotándose rápidamente.

Los temas que se abordan en este tercer libro, constituyen la continuación de la especialización temática de los investigadores, lo que se evidencia en la ampliación y profundización en el abordaje de los trabajos.

Finalmente, la publicación de este tercer libro reitera de mi parte la aspiración de que todo este esfuerzo editor contribuya a la difusión del trabajo de nuestros investigadores, así como a consolidar la imagen y presencia de nuestra Sociología en los ámbitos nacionales, regionales e internacionales.

Por último, deseo agradecer especialmente a la Red de Desarrollo Territorial e Integración Regional (REDETIR), por el apoyo brindado a estas publicaciones.

Asimismo agradezco, por supuesto, a todos los investigadores del Departamento sin cuya labor no sería posible la realización de este tercer libro, así como a la Prof. Helvecia Pérez, quien nos ha apoyado en el trabajo de edición y difusión de todo este esfuerzo editorial.

Lic. Enrique Mazzei
Compilador
Director del Departamento de Sociología
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República

La sociología moderna en el Uruguay y su profesionalización (con referencia a otras ciencias sociales)

Gerónimo de Sierra¹

Este texto sobre la Sociología en el Uruguay recoge –en forma resumida- parte de una investigación comparativa² sobre las Ciencias Sociales en cinco países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, México) que realizamos –en equipo- en la Fondation Maison des Sciences de l’Homme de Paris.

En dicha investigación se presentan –además del análisis de cada país- textos con análisis transversales de todos ellos, en cada una de las Etapas y Dimensiones definidas centralmente para la investigación comparativa, las que hemos mantenido tal cual en este artículo.³

I. Etapa(s) Fundacional(es) - (1958-1968-1973)

El desarrollo de las Ciencias Sociales en el Uruguay presenta una cierta paradoja. Por un lado atraso –en comparación con la región- de la consolidación e institucionalización de las Ciencias Sociales (en particular antropología, ciencia política y, aunque en menor medida, también la sociología). Y por otro, un grado de madurez temprana y hasta “precoz” de la estructura y calidad universitaria en los ámbitos “profesionales” clásicos (medicina, derecho, ingeniería, arquitectura, agronomía, etc). Ello unido a una modernización social y un contexto cultural y político de importante avance en comparación con el panorama latinoamericano de la primera mitad del siglo XX. Para las lecturas sociológicas predominantes en ese período eso significaba también una cierta anomalía (ver entre otros Eisenstadt 1963 y Germani 1959).

Al igual que en otros países de América Latina, existieron desde fines del siglo XIX intelectuales que escribieron significativos ensayos analizando las particularidades de la estructura social y cultural de la “banda oriental”, aún en proceso de afirmación nacional y estatal. Fuertemente motivados por los debates políticos y filosóficos sobre el “modelo de país”, que marcaron a este hasta el golpe de estado de Gabriel Terra en 1933, surgieron ensayos que muchos han reconocido como antecedentes lejanos de las futuras Ciencias Sociales (en adelante CCSS). De todos modos no llegaron a tener una incidencia muy significativa en la formación y debates de los científicos sociales de la futura generación “fundadora” de los años cincuenta y sesenta.⁴ Y tampoco tuvieron

-
1. Profesor-Investigador del Dpto. Sociología. Coordinador Grupo Mercosur e Integración Regional de CLACSO. Coordinador Doctorado en Sociología-FCS.
 2. Coordinada por Helgio Trindade y la participación de Manuel Antonio Garretón, Miguel Murmis, José Luis Reyna y Gerónimo de Sierra. La investigación comparada completa se publica en versión inglesa en *Social Science Information*, Vol. No 44 (2&3) , 2005.
 3. Agradecemos la colaboración en la búsqueda documental de Miguel Serna y la generosa entrevista concedida por Sonia Romero. También los comentarios y sugerencias de E. Mazzei, R. Aguirre, A.Falero, A. Riella, M. Boado, y M. Serna,
 4. Nos referimos a autores como José Pedro Varela y Floro Costa, en el siglo XIX, y Martínez Lamas, Alberto Zum Felde, Juan Vicente Chiarino, Aníbal Pintos, Luis Caviglia, etc, en la primera mitad del siglo XX.

demasiado incidencia en la generación “bisagra”, también llamada “Generación del 45”, a la que en parte referimos en los próximos párrafos.

No se trata de una ausencia radical de cultores de las CCSS –ya pensando en los años 40 a 60-, sino más bien de un predominio neto de, por un lado, “profesores” o “catedráticos” que enseñan (sobretudo sociología) como “materia complementaria” en currículas profesionalistas, y sólo algunos realizan investigación en sentido estricto⁵. Y por otro lado la presencia significativa de “ensayistas” - algunos de gran nivel intelectual y cultural- que abordan la realidad nacional y regional con enfoques y técnicas a menudo poco sistemáticas, pero con seriedad e intención frecuentemente multidisciplinaria (en sentido laxo).

Alguno de los autores de este perfil, luego se “reciclaron” en la fase más profesionalizada e institucionalizada; el caso más marcante es el de Carlos Real de Azúa, que publica varios “ensayos” de crítica literaria y socio históricos de peso en el período, y luego se integra al espacio académico, donde publica obras claves de la “nueva” ciencia política en el país. En realidad actualmente pasó a ser considerado un autor de referencia para la interfase de varias CCSS. (historia, ciencia política, sociología).

Otros nombres significativos de ese perfil son Antonio Grompone, Ángel Rama, y Carlos Martínez Moreno. Aunque quizás la figura señora e indiscutida –junto con Real de Azúa- sea Carlos Quijano, abogado, economista, profesor universitario y periodista de opinión durante 40 años en el semanario MARCHA.⁶ Germán Rama puede considerarse un caso un poco aparte, pues salvo sus clases en el IPA y su pasaje fugaz como ayudante de Solari en la Facultad de Derecho, fue un “historiador” que se convirtió rápido al trabajo profesional de “sociólogo”, primero en el gobierno y luego en la CEPAL, dentro y fuera del país.

Algunos de estos intelectuales ya trabajaban en la Universidad de la República (única universidad en ese momento) y –en menor medida- en el IPA (Instituto de Profesores Artigas).⁷ Otros –más bien fuera de ella- escribiendo y publicando en colecciones ad hoc y en el Semanario MARCHA y sus Cuadernos, entre otros espacios. Había también intelectuales que escribieron “desde la política” aunque con trabajos de “textura teórica”⁸; y finalmente estaban quienes escribían como tarea anexa al periodismo, o a su docencia en la Enseñanza Media.

- 5 Obviamente no existían aún en el país las condiciones materiales e institucionales favorables; buena parte de estos autores eran abogados o juristas en su origen, y no vivían de las CCSS (caso de Solari, Ganón, Garmendia, Carlos Rama, etc). Algunos eran egresados de otras carreras., como Germán Rama del Instituto de Profesores (IPA) en historia, Juan Pablo Terra de Arquitectura, etc.
- 6 Es significativo ver lo que dice del papel de Quijano el propio Aldo Solari (1959:49) al celebrar el creciente espacio que van tomando los temas de CCSS como “instrumento indispensable para la comprensión científica de la sociedad uruguaya..En este aspecto el iniciador y el propagador...creo que evidente (sic) el Dr. Carlos Quijano quién desde la cátedra y desde la prensa periódica ha puesto su gran preparación en Economía y una notable cultura general al servicio del estudio de los problemas nacionales”.
- 7 Fundado por Antonio Grompone en 1950, libremente inspirado en el modelo de la Ecole Normale Supérieure de Francia. El carácter altamente exigente del concurso de ingreso (sólo diez plazas por “materia” y por año), la existencia de estudios de cuatro años en historia, filosofía, geografía, literatura, etc., la existencia de dos cursos de Sociología, y el reclutamiento de profesores de calidad, generó en esa institución un rico ámbito de formación en ciencias humanas, que sin duda enriqueció en gran medida a los pocos espacios universitarios de la época dedicados a las Ciencias Humanas, a pesar de que no tuviera una vocación o mandato investigativo explícito. Solari, Germán Rama, de Sierra, etc., enseñaron allí la materia sociología en algún momento antes de 1972.
- 8 Entre los “políticos” que más influyeron en esta época con sus escritos puede mencionarse a Vivián Trias, Emilio Frugoni (socialistas), José Luis Massera, Rodney Arismendi (comunistas), y en cierta medida también el ya mencionado Juan Pablo Terra, ya que además de profesor e investigador social, fue encumbrado dirigente político, diputado y luego senador (siempre por la Democracia Cristiana).

Es todo un período en que podría decirse que el vigor intelectual y la agudeza reflexiva en CCSS (en sentido amplio) tiene asiento en buena medida fuera de “la academia”, salvo escasas excepciones. Parecería como si los vínculos siempre mediados y complejos entre gobierno, clases dominantes, elites dirigentes y la Universidad, no hubieran necesitado -en el Uruguay exitoso del “medio siglo” y hasta ya avanzados los años 60- construir un espacio académico de investigación y formación de cuadros en CCSS. (salvo la economía, y la economía política, que es la primera en desarrollarse desde mediados de los años 50, estimulada sin duda por el “efecto” CEPAL⁹ que llegaba desde Chile).

Quizás se deba al mismo síndrome autoconformista “oficial”, pero también académico, -en parte alimentado por un cierto éxito comparativo en la región- que se había “permitido” no realizar ningún Censo de población entre 1908 y 1963, el que se contentó con apoyar e impulsar las disciplinas y profesiones aplicadas, relegando en gran medida el cultivo “profesional” de las ciencias básicas, y muy especialmente las ciencias sociales.

Es por eso que puede hablarse de cierta paradoja, ya que no deja de ser llamativa esa asimetría -en CCSS- respecto al ranking global de desarrollo académico uruguayo en la región. Mas aún cuando ya desde 1915 existe la cátedra de Sociología en la Facultad de “Derecho, acompañada más adelante por la de Economía Política. Y cuando sabemos que los recursos públicos para la educación superior tuvieron una curva ascendente en esas décadas. En rigor, no hubo tanto problemas de recursos, sino de concepción sobre el papel y la importancia de la sociología y más en general de las CCSS.

De todos modos se fue produciendo una cierta “reanimación institucional” en la Universidad con la creación, en 1952, del curso de Sociología y Economía en la Facultad de Arquitectura; en 1954 el curso de Sociología General, Económica y de la Hacienda en la Facultad de Ciencias Económicas y Administración; y en 1958 Sociología y Economía Rural en las Facultades de Veterinaria y de Agronomía. Pero son esfuerzos digamos “complementarios” para otras profesiones, sin llegar a constituir núcleos eficaces de formación y reproducción disciplinaria. Y mucho menos de investigación y creación sistemática de conocimiento original sobre el país o la región. También en la Facultad de Derecho Isaac Ganón impulsa desde su cátedra la creación -en 1956-58- del Instituto de Ciencias Sociales, ya con vocación investigativa explícita, y la Facultad crea otra cátedra a cargo de Aldo Solari, quien dirigirá el instituto entre 1963 y 1967.¹⁰ Debe mencionarse también en esos años la existencia de dos cursos obligatorios de Sociología para todas las carreras del IPA -en las facultades había uno a lo máximo-, y que el propio Solari fue allí profesor varios años.

Hay bastante consenso en la literatura en reconocer que recién con la creación del Instituto de Ciencias Sociales en la Facultad de Derecho (1958), aparece el primer embrión de profesionalización -a nivel universitario- de las CCSS que aquí nos ocupan, y en todo caso de la sociología¹¹. En

9 Comisión Económica para América Latina, organismo de la Naciones Unidas para la región.

10 Carlos Filgueira (1975) sostiene que podría “separarse” este período 1964-67, como el verdadero inicio de la profesionalización del Instituto, y de su mayor vinculación a la academia internacional. En todo caso es bastante claro que Solari jugó un rol central en ese proceso; por su clara vocación sociológica, por su productividad en esos años, por sus sólidos vínculos con sectores de poder en la Facultad, y en la Masonería muy influyente en ese período y con el Partido Colorado. Y además por ser él un referente de peso de la red internacional constituida por el Congreso para la Libertad de la Cultura, de intensa actividad en ese período agudo de la Guerra Fría. Eso facilitó que dicho organismo financiara parcialmente en 1964 la realización en Montevideo de un importante Seminario Internacional sobre Elites en América Latina, organizado por Solari en conjunto con Seymour Lipset.

11 Aunque con otro nombre, el Instituto de Economía -en la Facultad de Ciencias Económicas y Administración- ya funcionaba desde comienzo de los 50 y tenía el mismo director que lo prestigiaría y consolidaría hasta avanzados los años 60: Luis Faroppa.

efecto, como ya vimos, allí no sólo se reúnen los dos profesores “titulares” de la facultad, Isaac Ganón y Aldo Solari (ambos abogados, ambos vinculados a la Masonería y al Partido Colorado), sino que se crean cargos específicos para investigación, y además se realizan y publican algunas investigaciones. Lógicamente buena parte de los miembros del ICS son abogados de origen, y junto a sociólogos autodidactas, revistan allí también pioneros de la antropología y la geografía humana¹². Aunque ya en la mitad de los 60 se incorporan como “ayudantes” o similares varios de los nuevos sociólogos profesionales formados en el exterior.¹³

Nada comparable aún con el dinamismo fundacional y profesionalizante que se está produciendo contemporáneamente en Buenos Aires y en San Pablo, e incluso en Santiago de Chile. Pero sin embargo es, en y desde, ese nuevo espacio, que se promueven significativos contactos académicos internacionales, como el V Congreso de ALAS realizado en Montevideo (1959), la parte uruguaya de la investigación comparativa sobre Estratificación y Movilidad Social en el Cono Sur¹⁴ (1959), y un poco después (1964) el seminario internacional –y libro posterior- sobre Elites en América Latina (Lipset y Solari). Y fue desde allí que se estimuló la postulación de estudiantes para la Maestría en FLACSO (Chile), hecho a la postre decisivo para superar el ya mencionado atraso de institucionalización de la sociología en la Universidad, y también fuera de ella.

Antes de tratar con más detalle ese proceso, hay que señalar otra vertiente –local e internacional- de real significación para entender el desarrollo de las CCSS, en especial en su dimensión de investigación empírica con métodos y técnicas reconocidas y controlables. Nos referimos a los Equipos del Bien Común, existentes desde los años 40 y fundadores en 1958 del Centro –y los Cuadernos- de Economía Humana, seguidores de la inspiración y métodos de investigación empírica del padre dominico francés Joseph Lebet y su movimiento internacional (con impacto en la época en Brasil en lo investigativo, en Chile en lo ideológico, y en otros países de A Latina).

Este vector de influencia es muy significativo –hoy lo llamaríamos una ONG o centro independiente- sus miembros eran profesionales universitarios, y tanto Juan Pablo Terra (su coordinador y principal figura) como Dionisio Garmendia, eran, o serían luego, docentes de sociología en la Universidad (Arquitectura, Derecho, y Humanidades y Ciencias) . Incluso J.P. Terra llegó a ser fundador y Consejero –antes de su fallecimiento accidental- de la Facultad de Ciencias Sociales creada en la Universidad de la República en 1990.

Si bien el grupo tenía fuertes referentes ideológicos (cristianismo social)¹⁵, no cultivaba especialmente los enfoques teóricos de la sociología, pero daba gran centralidad a los métodos y técnicas científicas para la realización de encuestas por muestreo o censos regionales, lo que en su época era algo excepcional. Publican ya en los años 50 varios trabajos pioneros de sociología urbana y de la familia. Sus preocupaciones tenían inspiración humanista pero eran en gran medida prácticas, orientadas a dar insumos para intervenciones sociales.

12 Como Renzo Pí y Germán Westein respectivamente

13 Entre otros, Carlos Filgueira, Susana Prates, Gerónimo de Sierra, Néstor Campiglia.

14 Financiada y promovida por la Unesco a través del recién fundado Centro Latino Americano de Investigaciones Sociales de Río de Janeiro, y en paralelo con las ciudades de Santiago, Buenos Aires, y Río de Janeiro. Según consignó el propio Solari, para su realización firmó un acuerdo técnico con los Equipos del Bien Común, dirigidos por J.P. Terra, que tenían mayor experiencia de investigación empírica por muestreo y encuestas.

15 Con menos énfasis investigativo pero quizás con mayor incidencia en la problematización social y “sociológica” de ciertos sectores juveniles , deben señalarse los cursillos y publicaciones sobre la “realidad nacional” orientadas por el jesuita José Luis Segundo; en particular su libro de 1967 –en colaboración – “Uruguay 67. Una interpretación”, publicado ese mismo año por la Editorial ARCA.

Es quizás en parte por esa expertise extra universitaria en investigación social, que Juan Pablo Terra tuvo también un rol importante en el otro movimiento de estímulo a las CCSS en el país que fueron los grandes contratos gubernamentales de investigación, en la primera mitad de los años 60. Influido el gobierno –y buena parte de los intelectuales– por los trabajos de la CEPAL y la generalización en ámbitos oficiales y académica de las ideas de planificación, –y en un contexto de grave crisis del modelo de desarrollo– varios ministerios contrataron la realización de investigaciones, encuestas y diagnósticos globales en diversas áreas de la realidad nacional. Desde el gobierno central la CIDE (Comisión de Inversiones y Desarrollo Económico) dirigida por Enrique Iglesias, posteriormente secretario ejecutivo de CEPAL, u otros ministerios específicos por su lado, reunieron a lo más graneado de los científicos sociales universitarios de la época (especialmente economistas, pero también sociólogos “de hecho” o recién graduados, etc) dando un fuerte impulso a la legitimidad de las CCSS en general, muy especialmente a la economía, pero también en parte a la sociología “naciente”. De ese impulso estatal nacieron el nuevo censo de población, el de vivienda, varios censos agrarios, una gran y exhaustiva encuesta rural a nivel nacional, así como un abarcativo diagnóstico general de la educación en el país. Y se generó un clima nuevo de demandas de análisis e investigaciones concretas sobre el país.¹⁶

Finalmente se puede mencionar la influencia –aunque menor– del Instituto de Opinión Pública y de una sucursal nacional de la empresa de encuestas Gallup.

Es en ese mismo período –desde fines de los años 50 y con gran ímpetu en los 60– que se generaliza la interrogación de las elites intelectuales sobre el fracaso del “Uruguay Batllista” y los nuevos caminos de desarrollo posible para el país. Desarrollismo, crecimiento, desarrollo, reforma, revolución, son temas que se vuelven centrales y reiterativos, como sucedía en otros países de la región. Una crisis acelerada del auto conformismo anterior, lleva a multiplicar la reflexión y las publicaciones sobre temas socioeconómicos, sociohistóricos, políticos y culturales. Proliferan “colecciones” de carácter científico o ensayista de buen nivel¹⁷, donde escriben al mismo tiempo académicos y no académicos. Papel animador –y casi rector– de enorme significado, juega en este proceso el Semanario MARCHA, sus Cuadernos, y la enorme figura intelectual de su director Carlos Quijano.¹⁸

Debe tenerse presente que toda la década del 60 fueron años de crisis y cuestionamientos al modelo tradicional de funcionamiento económico y aun político y social del país. Pierde el gobierno el Partido Colorado por primera vez en la historia, estancamiento del PBI, sobre todo industrial, primeros acuerdos con el FMI, crecientes conflictos sindicales y en el ámbito educativo, nacimiento de la guerrilla urbana y prolegómenos al nacimiento del Frente Amplio, impacto cultural y social de la revolución cubana, desgaste creciente de los dos partidos tradicionales, aumento de

16 Este proceso se cortará básicamente en 1967-68 con la vuelta al gobierno del Partido Colorado, en especial cuando asume el vice Pacheco Areco, ante la muerte del presidente electo, Alvaro Gestido. Un ejemplo marcante de ello es lo sucedido con el ya mencionado Luis Faroppa. Había sido años director del Instituto de Economía y asesorado mucho a la CIDE, y luego fue nombrado por Gestido primer director de la OPP (recién creada Oficina de Planeamiento y Presupuesto). A poco de asumir Pacheco debe renunciar alejándose desde entonces de cargos públicos de influencia. Lo mismo le sucedió a gran parte de los elencos que trabajaron en los estudios solicitados por el gobierno anteriormente.

17 Las principales fueron: Enciclopedia Uruguaya; Capítulo Oriental; Cuadernos de Nuestra Tierra; Cuadernos de Marcha.

18 Un tratamiento sistemático, muy documentado y casi exhaustivo de esa influencia –con enfoque de historia social y de las mentalidades– se encuentra en, Carmen de Sierra, “De la crise a la recherche d’une nouvelle identité nationale: les intellectuels en Uruguay 1939-1975”, Tesis de Doctorado EHESS, 704 págs., Paris 1992.

la represión en gran escala. Estos y otros acontecimientos similares crearon un fuerte proceso de incertidumbres ciudadanas y también en las elites intelectuales. Se acentuaron los debates globales e interpretativos sobre el pasado y el futuro incierto del país. Junto a las demandas de CCSS mencionadas, antes, que venían “desde el estado”, se agregan ahora cada vez más las demandas que vienen “desde la sociedad”.

Rápidamente se crea una situación en que las débiles y nacientes CCSS, se ven sometidas a un incremento desmedido de tareas y solicitud de “respuestas”. Explicativas, y operativas; investigativas y docentes al mismo tiempo. Para ello cuentan aún con pocos recursos financieros, poca acumulación previa, poca institucionalización y poca profesionalización de sus cultivadores; y a diferencia de lo que sucedió en esa época en Chile, Argentina o Brasil, no llegan al Uruguay fuertes ofertas de financiamiento extranjero para la sociología o la ciencia política y tampoco para la antropología.¹⁹ Con excepción del costo de formación de los “nuevos sociólogos profesionales” que refundan la disciplina en el país (formados en el exterior), el salto importante de esos años –incluyendo el período 1968-1973- se realiza fundamentalmente con recursos financieros locales, especialmente universitarios. Ello explica también en parte que su desarrollo sea de todos modos aún limitado cuando llega el golpe de estado en junio de 1973.

Sin embargo una mirada histórica objetiva no debería en absoluto minimizar los avances ocurridos en la institucionalización y profesionalización de la sociología en los años 60 y hasta el golpe de estado. Proceso dado en un contexto cultural y científico en el que eran la economía política y la historia social y económica, las Ciencias Sociales que aún ocupaban el centro de la escena intelectual, e incluso de la “escucha” que venía de las elites socio-políticas²⁰. Sin los avances de los años 60 -hasta la intervención de la Universidad de la República en 1974- hubiera sido totalmente imposible el proceso de neo-institucionalización y profesionalización ocurrido en el ámbito privado durante el período de la dictadura (en centros independientes con fuerte apoyo externo).²¹

Hay fuerte consenso ²² en considerar que la sociología académica da un paso importante para institucionalizarse y profesionalizarse con la reestructuración del Instituto de Ciencias Sociales

19 Aunque sí llegaron con fuerza los debates suscitados en América Latina en esos años sobre las financiaciones externas-sobre todo norteamericanas- a la investigación sociológica. El contexto de guerra fría, el impacto de las revelaciones sobre el Plan Camelot (financiado directamente por la CIA pero con aval técnico de académicos americanos), el apoyo también de la CIA al Congreso por la Libertad de la Cultura, y otros casos similares, crearon un clima de prevención importante entre los docentes, y un rechazo frontal a dichas financiaciones entre los gremios estudiantiles. En primer lugar por falta de ofertas firmes, y además por el recelo de los docentes, estudiantes y autoridades, lo cierto es que se produjo en ese breve período un mayor aislamiento operativo respecto a los circuitos internacionales.

20 En medio de la ya mencionada intensa actividad editorial desde inicio de los 60, incluyendo obras que posteriormente fueron consideradas importantes de sociólogos como Solari o Germán Rama, o “politólogos” como Real de Azúa, sin embargo no es abusivo considerar que las obras más leídas y que más marcaron los debates de la segunda mitad de los años 60, fueron trabajos como el informe de la CIDE, Plan Nacional de Desarrollo Económico (1965); el Proceso Económico del Uruguay del Instituto de Economía (1969) o las ambiciosas y renovadoras investigaciones de historia socioeconómica escrita por los equipos de José Pedro Barrán y José Nahum, por un lado, y de Julio Rodríguez y Lucía Salas por otro (todos ellos egresados del IPA).

21 Los directores, los animadores y la mayoría de los investigadores iniciales de esos centros venían del ámbito universitario pre golpe. El apoyo y la financiación externa que llegó luego, de ningún modo hubiera podido tener la eficacia y la eficiencia que tuvo sin ese capital humano preexistente.

22 Filgueira, C. 1975; Prates, S. 1987; Errandonea, A. 1997-2002; Campagna, E. 2003

realizada entre 1968 y 1969 luego del retiro del país de Solari (en 1967)²³, y del retiro profesional de Isaac Ganón. Quizás por eso la transición al nuevo formato no fue demasiado traumática, a pesar de que culminó con la renovación de gran parte del personal, los esquemas de enseñanza y los estilos de investigación.

Ya habían regresado varios sociólogos profesionales formados en el exterior²⁴, y la Facultad de Derecho le otorga al instituto más presupuesto, y sobre todo considerable autonomía técnico política, al tiempo que el Consejo Central de la Universidad le reconoce el carácter de “Instituto Central” (aunque se sitúe en la Facultad de Derecho). Cabe señalar que –al igual que en Buenos Aires años antes- el gremio estudiantil juega un importante papel de impulsor de esta transformación y expansión del espacio de las ciencias sociales en la universidad. Se han señalado –con razón- algunos problemas que conllevó este fuerte protagonismo gremial juvenil²⁵, pero se ha reconocido menos su papel decisivo para hacer posible dicha institucionalización.

Hay un hecho marcante, y novedoso: se llama a concurso –con tribunal internacional- a todos los cargos simultáneamente. Este proceso acentuó el impacto de la “dimensión internacional” en la concreción de la tardía institucionalización: no sólo todos los tribunales de los concursos fueron integrados por argentinos y chilenos, sino que todos los cargos superiores fueron ocupados por sociólogos formados en el exterior, y además dos de ellos eran argentinos (todos con formación sociológica en la FLACSO, salvo uno en Lovaina y París). Ello otorga una fuerte legitimidad –y poder académico- a los “nuevos” sociólogos, quienes crean la Licenciatura en Sociología y la revista Cuadernos de Ciencias Sociales, al tiempo que ocupan las cátedras no sólo en Derecho sino en varias de las facultades que ya las tenían, o que las crearon en esos años (como Medicina e Ingeniería). Dado que la Universidad había abierto en esos años la llamada Regional Norte en la ciudad de Salto (y que allí se enseñaba la carrera de Derecho, con su nuevo Ciclo Básico), eso lleva por primera vez al interior del país la enseñanza de la Sociología a nivel superior.²⁶

Esto genera un cambio cualitativo de la imagen de la disciplina en el ámbito académico, pero también en buena medida en la sociedad, por otra parte muy traumatizada –y “demandante” de respuestas- por la gravedad de la crisis social y política que vive el país. Los jóvenes estudiantes de las carreras “nobles” pasan a recibir clases de los “nuevos” sociólogos, que –más allá de sus eventuales cualidades y conocimientos- aparecen investidos del prestigio de sus diplomas del “exterior” y de un poder académico-administrativo impensable unos años antes.

No sólo estos nuevos docentes pasan todos ellos a ser también investigadores –al menos en teoría- y a vivir de su trabajo académico, sino que comienzan a formar a sus sucesores a través de la nueva Licenciatura recién creada. Es decir que se afirma el proceso de reproducción disciplinaria antes inexistente en el país. Aunque hasta el golpe militar el mercado de trabajo seguirá siendo bási-

23 En rigor, recién en este momento se va a producir el proceso ya acaecido hace diez años o más en los países del cono sur. Sólo que a una escala más modesta, con menos recursos y sobre todo por un período más corto antes de la intervención militar en la universidad.

24 Aunque las restricciones para un trabajo sociológico profesional (dentro y fuera de la Universidad) llevó a que en esos años no regresaran varios uruguayos egresados de FLACSO, y otros no pudieran reciclarse en el país como sociólogos.

25 Filgueira 1974; Prates 1985.

26 Hasta el golpe de estado, el ICS y la Facultad de derecho envían allí como docentes de sociología, a Gerónimo de Sierra y Luis Eduardo González, quienes viajan periódicamente a Salto. Este esfuerzo inicial adquirirá una significación mayor luego de la dictadura, al convertirse un equipo local (1990) en unidad de investigación bajo jurisdicción del Departamento de Sociología (ex ICS) de la naciente Facultad de Ciencias Sociales.

camente la propia Universidad, mas aún dado el mencionado retroceso investigativo en las unidades del aparato estatal.

Imposible minimizar el cambio de situación que estos hechos representan, pero tampoco deben magnificarse. La amplitud y diversificación de tareas de estos sociólogos –incluyendo una sobrecarga docente–, la enorme demanda planteada por una situación social y política bastante explosiva, y la brevedad del período 1969-1973, son todos factores que acotan la cantidad y profundidad de la investigación hecha en el período. A ellos debe agregarse el limitado monto de recursos universitarios y nacionales destinados para gastos de investigación en sociología, especialmente los que no eran propiamente salarios²⁷. Esta nueva producción en investigación marcó sin embargo un “tournant” en cuanto a las exigencias teóricas y metodológica de los trabajos, y más en general en cuanto a normativizar las nuevas “reglas científicas” del trabajo sociológico en el país, consolidando la idea de que la ciencia social debía manejar información empírica y no sólo consideraciones teóricas.

Esto es importante visualizarlo pues debe tenerse en cuenta que para el Uruguay este proceso se da ya bien avanzada la crisis de los 60 en América Latina, y con ello todo el tenso y apasionado debate entre orientaciones de las CCSS en general y de la sociología en particular. O sea que en este “nuevo instituto” había distintas posiciones en lo teórico, como las había en el resto de las universidades de América Latina. Se manejaban autores norteamericanos y europeos –de distintas tendencias–, pero también latinoamericanos²⁸. En los cursos y en materia de investigación producida la gama era muy amplia, pero se fue acentuando la polarización entre las corrientes influidas por el estructural funcionalismo –o más precisamente por la sociología de la interacción psicosocial de “impronta” norteamericana²⁹– y aquellas que abrevaban de algún modo en las diversas corrientes del análisis histórico estructural, con énfasis creciente en los enfoques de raíz marxiana (con una influencia en ascenso –como ya sucedía en Europa y el resto de América Latina– del estructuralismo althusseriano y poulantziano)³⁰.

Pero, a pesar de esas diferencias³¹ operaba un fuerte consenso en la necesidad de realizar un corte intelectual con el pasado (sobre todo aquel previo a 1960-63) y consolidar una “sociología científica”, en sus métodos, en su “gramática” y en sus objetivos³². Los referentes teóricos “deben” estar

27 Filgueira (1975) sostiene, en base a datos del Conicyt, que la Sociología sólo recibía en 1970-71, 13% de los gastos en CCSS, cuando la economía absorbía el 73%.

28 Con simple carácter ilustrativo puede mencionarse, Parsons, Mertos, Chinoy, Wright Mills, Cosser, Touraine, Ossowsky, Marx, Weber, Darendorf, Poulantzas, Althusser, Cardoso y Faletto, Nun, Murmis, Verón, A. Quijano, Ianni, Weffort, etc..

29 Esta polarización ya dijimos que en ese momento atraviesa toda la sociología y las CCSS de América Latina (Ver -entre muchos otros textos posibles– en la Revista Paraguaya de Sociología N° 30 de 1974– los artículos de Rolando Franco, Eliseo Verón, y Manuel Villa Aguilera.) . Lo particular del proceso uruguayo es que a diferencia de por ejemplo Chile, Argentina, Brasil y México, la polarización toma a la sociología en fases iniciales de su efectiva institucionalización y profesionalización universitaria, y no luego de varios años de cierta consolidación como en esos países.

30 Sin perjuicio de posiciones menos polarizadas, y de otras más eclécticas e influidas en lo teórico por la tradición doctrinaria anarquista, como las de Alfredo M. Errandonea y Alfredo Errandonea hijo.

31 Que dada la grave situación sociopolítica que atravesaba el país –y la consecuente politización del ambiente nacional y universitario– daba lugar a no pocas tensiones en la vida interna del ICS, la Facultad de Derecho y la Universidad.

32 La complejidad y ambigüedades en que se apoyaba este consenso son mencionadas en Errandonea 1997-2002, op.cit. Vol II, y analizadas con más detalle por Eliseo Verón, 1973.

presentes y venir de la academia³³, los métodos “deben” ser científicos y controlables por los pares (no sólo del país sino internacionales), y “debe” haber manejo no casuístico de información empírica.

Se divergía sobre el destino del país y de A Latina, y sobre con qué herramientas sociológicas se lo debía analizar, pero se mantenía la voluntad de distinguirse del pasado de la CCSS en el país³⁴. Quizás en cierta medida fue más un programa que una realidad acabada, pero como luego se vió en el período dictatorial (al formarse los centros independientes o privados) ello marcó definitivamente a los nuevos sociólogos y sus sucesores; hayan trabajado luego del golpe tanto dentro como fuera del país.

En todo caso por primera vez se generan programas de investigación de cierto aliento; se realizan publicaciones científicas regulares; se impone la idea de que par ser sociólogo el camino natural es estudiar sociología, y la enseñanza de esta da un salto –respecto al pasado en el país- en rigor académico, actualización e internacionalización teórica y metodológica de la bibliografía utilizada³⁵. Y un número considerable –aunque aún reducido- de sociólogos, pasan a vivir de su profesión, o intentan poder hacerlo.

Cabe señalar para todo este período final de la consolidación del ICS (que coincide cronológicamente con el período de la llamada “dictadura constitucional” de Pacheco Areco y su sucesor –Bordaberry- quien daría el golpe cívico militar en 1973), que la casi totalidad de sus miembros tenían convicciones políticas opositoras al gobierno –aunque no necesariamente tuvieran militancia política partidaria- y que por ende su situación respecto al trabajo posible con el Estado se había reducido drásticamente. De cualquier manera ya dijimos que tampoco el Estado había mantenido su política de reclutamiento de comienzos de los 60.³⁶

En un tratamiento tan acotado por el espacio como este, casi no hemos hablado de la Ciencia Política y de la Antropología. En rigor le caben para el período preliminar y de primera institucionalización, las mismas consideraciones de la Sociología, pero con la diferencia de que casi no tenían, ni tuvieron, cultivadores “profesionales” –e investigadores- hasta muchos años después.

Ya mencionamos para la ciencia política la excepción de Carlos Real de Azúa, y puede incluirse –con mucho menos influencia y producción- al Dr. (abogado) A.M. Errandonea, profesor de la materia hacia fines de los 60 en la Facultad de Derecho. En gran medida el lugar del análisis político científico era ocupado por la sociología política, junto con la historia política- y continuó siéndolo hasta avanzado el período post dictadura.³⁷ Como veremos con más detalle al analizar ese período,

33 Hay que recordar que los principales autores de referencia marxiana eran en ese momento catedráticos de prestigio en el primer mundo, y algunos en América Latina. Y que el uso de textos de Marx -o incluso a veces de Lenin- eran mediados por dichos análisis académicos.

34 En ese momento de fuerte “afirmación disciplinaria”, inclusive la ya mencionada tradición de investigación empírica de los Equipos del Bien Común, era vista en el ICS como demasiado despreocupada de la teoría sociológica, o sea demasiado empiricista, descriptiva o sociográfica.

35 Se rompió para siempre con el sistema -tradicional en las “cátedras” de sociología anteriores- de estudiar a partir de los “apuntes” tomados al profesor. Se imprimen en forma de Fichas cientos de artículos y capítulos científicos actualizados que pasan a ser –junto con libros- la bibliografía exigida.

36 Aún si la hubiera mantenido, muy pocos sociólogos en el país habrían aceptado en ese momento el encargo. Incluyendo a los que tenían clara simpatía con el Partido Colorado, pero que probablemente no hubieran aceptado trabajar para el gobierno de Pacheco, aún si su “fracción colorada” de simpatía siguiera integrando el gobierno hasta muy poco antes del golpe, como efectivamente sucedió.

37 Ello puede constatarse en la producción sobre temas políticos, donde abundan –y a menudo hasta predominan- las publicaciones de “sociólogos” e historiadores, incluso hasta ya avanzados los años 90. Entre los sociólogos es el caso por ejemplo de los escritos de César Aguiar, Carlos Filgueira, Alfredo Errandonea (h), y Gerónimo de Sierra. También reflejó esa realidad la composición claramente interdisciplinaria de la Sociedad de Análisis Político creada en 1985, y posteriormente la integración en los años 90 de los primeros egresados locales de Ciencia Política a la Asociación de Sociólogos.

salvo los cursos breves organizados por el CLAEH en 1982, recién al volver la democracia se creará en la Universidad de la República un Instituto de Ciencias Políticas(1985) y sólo en 1989 la carrera de Licenciado en Ciencias Políticas.

Un panorama similar –en realidad aún mas precario- es el de la Antropología, de la cual también puede decirse que recién luego de la dictadura alcanzará su paulatina institucionalización y profesionalización. Daniel Vidart y Renzo Pi, eran dos antropólogos socio-culturales que ya producían antes del golpe militar y continuaron haciéndolo –en la universidad- luego de la vuelta a la democracia. Cabe señalar para el período post 1964 la significativa presencia del antropólogo brasileño Darcy Ribeyro, quien exiliado por el golpe en su país, se instaló en la Universidad de la República –Facultad de Humanidades- donde dictó clases durante varios años.³⁸

II. Período gobierno militar (1973- 1984): clausura de las CCSS en la Universidad y reconstrucción en los Centros con financiamiento del exterior.

En 1973 se inician casi 12 años de gobierno dictatorial, altamente represivo y de cierre de los espacios de legalidad para las actividades sociales y políticas, así como de la autonomía de la Universidad y de los demás espacios educativos e intelectuales. Todo el campo cultural queda bajo sospecha y minuciosamente controlado. Las CCSS –y en particular la sociología- son de hecho o de derecho prohibidas en la Universidad, y prácticamente todos sus cultivadores son destituidos de sus cargos. Un buen número de ellos parten en sucesivas etapas al exilio. Los que permanecen –o regresan pronto con sus postrados- conforman un nuevo sistema privado de investigación (y en parte docencia) en CCSS, con decisivo apoyo institucional y financiero del exterior. Hay pues a la vez destrucción y reconstrucción –sobre nuevo formato- de las CCSS en el país. En particular la sociología y la economía logran mantener capacidad investigativa, imagen social y renovación generacional. Algo similar, aunque quizás en menor escala, sucede con la historia.

Rupturas, continuidades y re-construcción

En la literatura –sobre todo para los casos de Uruguay y Chile- se ha hecho un lugar común decir que los respectivos golpes militares de 1973 liquidaron la situación institucional previa de las CCSS y que a partir de allí se inicia el nuevo período de los “Centros” (privados o independientes, según el autor). Es sin duda evidente que lo dominante es la fractura del proceso de “institucionalización”, que en el caso uruguayo apenas estaba madurando como dijimos en el capítulo anterior. Pero también debemos señalar, algunos elementos de continuidad significativos que existen en el período –y que suelen ser minimizados- o al menos poco tratados.

En el caso de la sociología el proceso de desarticulación es sin duda contundente. Se cierra la Licenciatura (con lo que también se trunca obviamente la carrera de los alumnos de sociología aún no recibidos), se elimina la materia en los Ciclos Básicos de varias facultades que lo habían introducido, se cierra la Revista de Ciencias Sociales (del ICS) luego de tres números, y la Revista Uruguaya de Ciencias Sociales (privada), se destituye a casi todos los docentes e investigadores, se prohíben las encuestas, se depura la biblioteca del ICS, etc.³⁹

38 Para una visión panorámica de la Antropología uruguayo ver: Renzo Pí Hugarte, 1997.

39 Incluso es secuestrada casi toda la edición de un libro de investigación en equipo-dirigida por G. de Sierra- que recién había sido editado por el ICS: Partidos políticos y estructura de clases en el Uruguay: aspectos ideológicos. (Ed. Fundación de Cultura Universitaria - Instituto de Ciencias Sociales, 1973, Montevideo.220 Págs.). Insólitamente ese libro no pudo leerse como tal durante la dictadura, pero sin embargo buena

Ello deja –en primera instancia- sin empleo y sin espacio de trabajo científico o profesional a todos los sociólogos que había en el país vinculados al espacio universitario (que ya vimos era el grueso de su mercado real de trabajo). Esto afecta a los “viejos”, a los “nuevos”, y a los recibidos justo antes de la intervención de la Universidad⁴⁰. Muchos debieron abandonar la profesión y otros emigraron enseguida para el exterior, a veces por persecución política y otras para buscar empleo⁴¹. Con variantes en los formatos concretos algo similar le pasa en la Universidad a las otras CCSS.

En cuanto a los centros privados o autónomos que existían antes del 73, tuvieron suerte dispar pero no fueron cerrados como tales. Uno se auto clausuró por falta de medios (CISMO) y los otros veremos que se reconvirtieron al nuevo formato emergente de financiación externa casi exclusiva (en particular el CLAEH y el CIEP, ambos con vínculos religiosos).

Algunos análisis de esta situación hechos en el período inmediato posterior al golpe⁴² señalan justamente ese dramatismo y la perplejidad sobre el futuro de la sociología y las CCSS en el país ante esa destrucción y las falta de espacios materiales, políticos e institucionales para su desarrollo. Era un razonamiento rigurosamente entendible. Sin embargo, en rigor los hechos posteriores –en un ciclo de once años- mostraron que las CCSS y en particular la sociología habían adquirido –en su formato “moderno”- raíces suficientemente sólidas como para poder aprovechar, con eficacia y razonable solvencia, los fuertes apoyos externos que iba a recibir y de esa forma retomar el camino de la profundización investigativa, e incluso de formas ad hoc de formación de nuevas generaciones de científicos sociales.

Luego veremos detalles de ese proceso de reconstrucción; pero previamente quiero insistir en lo que puede llamarse el componente no despreciable de continuidad que perduró del período fundacional: la nueva cultura sociológica de “vocación científica”, los consensos metodológicos básicos, el reconocimiento por las otras profesiones de la utilidad y pertinencia de la disciplina, etc. Y esto vale tanto para los que permanecieron en el país, como para los que debieron salir; ya sea para realizar postgrados y regresar, o como exilio duradero y retornaron a partir 1984. Algo similar puede decirse para los economistas y para los historiadores.

Este es un elemento importante cuando se busca una visión de largo plazo del proceso de las CCSS en el país; y sobre todo de la sociología. Queremos señalar con esto que el salto cualitativo dado en los años 60, a pesar de sus limitaciones, tenía considerable consistencia, y que por eso mismo “no se disolvió en el aire”, a pesar de la represión a personas y el cierre de instituciones y espacios culturales. Por un lado los que quedaron en el país, y animaron las nuevas formas institucionales y el trabajo científico en ellas, eran básicamente –ya se dijo- ex miembros titulares o interinos de los institutos universitarios⁴³; y con ese acumulado emprendieron la nueva etapa. Pero también los que pudieron salir a estudiar postgrados –hayan o no regresado -tuvieron en general un buen rendimiento

parte de su base empírica documental fue textualmente utilizada por el gobierno –sin citarlo- en uno de sus obras justificativas centrales del período represivo. (Las Fuerzas Armadas al Pueblo Oriental, 2 Vol.)

40 No nos referimos a aquellos que ya habían partido a trabajar en el exterior con anterioridad, por razones personales o de mercado, y que probablemente ya no hubieran retornado, aún sin el golpe. Es el caso principalmente de Aldo Solari, Germán Rama, y Rolando Franco (en CEPAL); pero también de Teresa de Barbieri, y Nelson Minello (en México).

41 Así fueron emigrando –definitivamente o por muchos años- la mayoría de los cuadros superiores e intermedios del ICS (Alfredo Errandonea h., Gerónimo de Sierra, Liliana De Riz, Enrique Cárpenas, Gustavo Cosse, Jorge Memies, y José Luis Petrucelli), parte de los docentes en sociología de las otras facultades, y gran parte de los recién egresados antes del golpe.

42 Ver por ejemplo Filgueira C. 1974.

43 Con algunas excepciones, que se desempeñaban como profesores en el IPA o la Enseñanza media.

académico en el exterior; y ello indica claramente un nivel razonable de calidad de la formación y la experiencia científica que habían recibido en el ICS. Incluso muchos de estos jóvenes sociólogos lograron -luego del postgrado- ocupar lugares académicos de cierto destaque en los países de la diáspora, como por ejemplo México, Brasil, España, Inglaterra, etc.

También se puede señalar en este período otro elemento de continuidad con la situación anterior, elemento que sin embargo habitualmente se lo considera, por el contrario, como de ruptura o diferenciación con el pasado pre golpe. Me refiero a la relación entre el trabajo académico de los sociólogos y su imbricación con los requerimientos ético políticos del contexto en que trabajan. Contrariamente a lo que se afirma a menudo, en estos años el compromiso -ético político de los investigadores tendió a ser tanto o más fuerte que en el período pre golpe. Si bien la política partidaria estaba prohibida o era clandestina (lo que obviamente exigía prudencia y reserva extremas), toda la literatura escrita posteriormente por los propios actores (de los nuevos Centros) jerarquiza justamente el compromiso por la libertad, la democracia y la equidad social, como componentes centrales del “horizonte” y “motivación” de su actividad científica. O sea que más allá de ciertas rutinas discursiva que pesaron mucho durante años⁴⁴, puede sostenerse que durante la dictadura la relación entre ciencia social y su contexto ético-ideológico-político, continuó siendo de alta intensidad más allá de sus manifestaciones externas o explícitas⁴⁵. Cambiaron sí los temas analizados, los contextos discursivos, las ideologías predominantes y los referentes políticos explícitos, pero el “núcleo conceptual de la problemática” se mantuvo básicamente tal como era antes del golpe.

Lo anterior me parece importante a ser tenido en cuenta –también- cuando se analizan las “causas” de la considerable eficiencia y productividad lograda por los Centros en el período dictatorial. Ellas deben buscarse básicamente en otros factores relevantes y no tanto en la supuesta “liberación de la ciencia de sus ataduras sociales o políticas”.⁴⁶

Contexto cultural, sociopolítico, institucional

El golpe de estado militar (en lo formal cívico-militar, pues siguió en funciones el presidente Bordaberry) culmina una década de grandes conflictos sociopolíticos y de crisis del modelo de desarrollo. Pero que es también la década de crisis del pensamiento desarrollista (oficial y académico) que pesa hasta el 67, y luego de crisis de todas las expectativas de cambios más profundos e incluso revolucionarios. La irrupción militar –mas allá de su radicalidad represiva- es un golpe profundo a la auto imagen de los políticos, de los ciudadanos y de los mitos nacionales más arraigados.

La importante innovación política que representó el Frente Amplio –fundado en 1971- había sin duda beneficiado no sólo de la fatiga ciudadana ante los viejos partidos de gobierno y el estilo

44 En general embanderadas con los enfoques epistemológicos de asepsia radical en este tema.

45 Susana Prates –trabajando en el CIESU- sostiene en 1985 (pag. 57) algo tan contundente como esto: “El quehacer teórico fue, entonces, quehacer político, orientado por la globalidad de la meta compartida de evidenciar la ilegitimidad de las prácticas políticas –económicas y sociales- del régimen y de desnudar con un contra-conocimiento científico, el sostén ideológico del discurso oficial.” Difícilmente pueda sostenerse que los razonamientos epistemológicos predominantes en el período pre golpe –muchas veces luego criticados con excesiva liviandad- sobrepasaran ese marco de referencia.

46 Pesaron más decisivamente factores tales como: la “liberación” –por imposible- de las interacciones directas con el medio social, y el dictado de cursos masivos curriculares; los estrictos controles de la calidad y, sobre todo del timing del trabajo por parte de los financiadores externos; y la modalidad predominante en esos años de financiación contra producto. También la considerable circulación internacional facilitada por CLACSO, FLACSO, PISPAL, etc. Y, por supuesto, la voluntad - por parte de los investigadores que se quedaron en el país- de preservar a las CCSS, y al mismo tiempo recrear su propia fuente de trabajo in situ.

conservador represivo de Pacheco Areco, sino también –a nivel de cuadros y elites militantes- de una cierta maduración -en ese período- de las ciencias sociales críticas, en especial la renovación historiográfica y de la economía política. En rigor, su programa efectivo –más allá de las percepciones subjetivas de muchos- era un desarrollismo con énfasis nacionalista y social fuerte, y en un marco democrático y electoral.⁴⁷ Muchos de sus apoyos de izquierda eran menos claros respecto a ello, pero ese era el pacto político que aglutinó a la izquierda junto con la Democracia Cristiana y sectores de los partidos Blanco y Colorado. La guerrilla “corría por los palos” como el MIR en Chile, pero ya había sido claramente derrotada en lo militar un año antes del golpe. De modo que este tuvo también motivaciones mucho más generales y estructurales, similares al resto de los países de la región.

Hago este recuento para señalar que la crisis institucional de las CCSS fue al mismo tiempo una crisis de perplejidad y de marcos de análisis prospectivos. Los científicos sociales se quedaron primero sin trabajo; pero también casi sin auditorio real dentro del país. Las luchas humanitarias y por la sobrevivencia ocuparon mucho más espacio y por más tiempo, que los análisis globales y sistemáticos de lo realmente sucedido y lo que podría suceder. En ese contexto la reconstitución de los Centros tuvo –al menos en los comienzos- un fuerte carácter corporativo y de sobrevivencia, y no sólo objetivos científicos o incluso políticos. Sin embargo, en el acto y proceso de constituirse como espacio autónomo de pensamiento y trabajo, al mismo tiempo van adquiriendo sociológicamente un carácter de contra autoridad al poder totalitario, que los carga de significado y poco a poco les va devolviendo – a los científicos sociales- un público y por lo tanto parte del sentido social que habían perdido. Y por supuesto la autoestima que había sido puesta en cuestión por la propia radicalidad de la crisis. Sólo que ahora las circunstancias –objetivas y también subjetivas– obligan al abordaje de temas muy concretos y aplicados, y al uso de instrumentos analíticos más fragmentados y modestos. Se va poco a poco constituyendo un nuevo campo, por sumatoria de parcelas, como si fuera un puzzle que sólo hacia fines del proceso será percibido realmente como un nuevo texto articulado.

Ese proceso fue muy tenso, pues en el caso uruguayo la dictadura adoptó realmente un carácter totalitario muy capilar, llegando a controlar toda la vida privada, incluyendo los espacios de vida cotidiana y por supuesto de sociabilidad. Incluso se clasificó absolutamente a toda la población adulta en tres niveles (a,b,c) según su grado de peligrosidad supuesto. Por eso también los Centros fueron vigilados de cerca y en parte reprimidos en diversas ocasiones. Eso mismo fue dando consistencia y moral a los colectivos, que fueron adquiriendo confianza y profundizando su compromiso con la eficiencia y la eficacia como recursos clave para la propia sobrevivencia. Todo el andamiaje jurídico y legal era tentativo y siempre provisorio de hecho, pero eso mismo desarrolló la creatividad y la constancia, lo que a la postre fue extremadamente fructífero para el propio trabajo científico.

Cuando después del plebiscito del 80 se va lentamente animando la vida política y cultural, los centros ya tienen capacidad de jugar un rol dinamizador y de referencia creciente. El mismo culminará en plena transición democrática, cuando pasan a asesorar a varias comisiones de la gran Concertación Programática instalada entre noviembre y marzo de 1984-85. Y paralelamente organizan en conjunto (menos el CLAEH en esa ocasión) un muy importante seminario –con apoyo de CLACSO y el PNUD- titulado Concertación y apertura democrática.

Su experiencia los situó en medio de la ola de reconstrucción de la sociedad civil y de la propia democracia. Ese optimismo y orgullo legítimo no obvió que ante las nuevas condiciones institucionales –en particular la reapertura de la universidad y el paulatino retroceso de los fondos externos- debieran poco a poco reperfilar su accionar y llegar finalmente al cierre o a la reducción radical de su escala, y por lo tanto al cambio de su significación, no sólo social sino en el concierto de la investigación y

47 Una frase mil veces repetida en ese momento por el General @ Seregini –presidente del Frente Amplio- era: “La propuesta del FA es pacífica y pacificadora”.

docencia en CCSS.⁴⁸ Incluso la mayoría absoluta de sus investigadores –como veremos en el Módulo 3- regresaron a la Universidad, o al trabajo privado profesional, o a una combinación de ambos y mantenido vínculos muchos más ocasionales con los centros.

Proceso de re-creación institucional de la sociología (y las CCSS)

Luego de un breve período de perplejidad, una vez que la dictadura interviene la Universidad –octubre de 1973- y desmantela los Institutos claves, con el impulso y la dirección de los científicos sociales que quedaron en el país, se inician gestiones internas y externas para preservar espacios de trabajo y de producción académica independiente. El proceso de re- invención institucional no es ni inmediato ni, algo obvio. Irá fructificando paso a paso, pero para entenderlo es importante tener presente que ya en setiembre del mismo año sobreviene también el golpe en Chile. Ello genera una situación para las CCSS regionales que sobrepasa en volumen, dramatismo y visibilidad al caso uruguayo, pero que al mismo tiempo va a ir generando “condiciones políticas” y “procesos operativos” en las Fundaciones y en la propia CLACSO, que terminarán favoreciendo también la atención a la situación en Uruguay. La anterior experiencia regional de ayuda a los casos de brasileros –sobre todo después del 68- más la dinámica pos golpe chileno, aceleró el diseño de programas y asignación de recursos para atender esas situaciones. Y ahí se ubicaron las demandas similares desde Uruguay, con la ventaja relativa de demandar mucho menos recursos que en los otros casos. Dicho un poco brutalmente, los tomadores de decisiones consideraron que era bajo el costo de oportunidad de asignar ayudas fuertes a los científicos sociales uruguayos: Sobre todo que a pesar de su desarrollo previo limitado, ya existían garantías de expertise y calidad académica razonable. Los hechos luego mostraron que era así efectivamente y todos los balances parciales y hacia el fin del período por parte de los “donantes” siempre fueron sumamente positivos respecto a los centros uruguayos.⁴⁹

Brevemente podemos señalar la siguiente cronología de puesta en marcha de los nuevos espacios institucionales de tipo privado o independiente:

- Se “refunda” –en 1974- el Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH)⁵⁰ -que había declinado a fines de los 60- con apoyo importante de fondos católicos europeos. (historia, sociología, política). Se afilia a CLACSO en 1978.
- Se “redinamiza” el Centro de Investigaciones Pedagógicas (CIEP) también de origen católico y dedicado a temas educativos. (educación y sociología). Se afilia a CLACSO en 1982.⁵¹
- Se fundan y afilian a CLACSO en 1975, el Centro de Informaciones y Estudios de Uruguay (CIESU)⁵² -básicamente sociología- y el Centro de Investigaciones Económicas (CINVE) - básicamente economía-, ambos inicialmente con fondos Ford Foundation.

48 Debieron cerrar en su formato anterior el CIEP y el GRECMU; el CINVE se transformó básicamente en una consultora económica; el CIEDUR y el CIESU mantienen sus locales, pero con una actividad de baja intensidad, y el CLAEH ha debido reformular bastante su perfil, volcándolo en buena medida a tareas docentes de postgrado de amplia gama en CCSS, e integrando estratégicamente varios de sus planos de actividad con la Universidad Católica, incluso compartiendo la propiedad de su local.

49 Esto fue así tanto para la Ford, la IAF, SAREC, NOVIB, ADVENIAT, Comité Catholique contre la Faim, etc.

50 Albertp Pérez Piera, Carlos Zubillaga, Gerardo Caetano, José Rilla, J. P. Terra, Juan Camou, etc.

51 Rafael Bayce, Héctor Apezechea, etc.

52 Carlos Filgueira, Susana Prates de Filgueira, Nea Filgueira de Apezechea, Héctor Apezechea, Enrique Mazzei, Danilo Veiga, Mario Lombardi, etc.

- Se funda en 1977 el Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo en Uruguay (CIEDUR)⁵³ y se afilia a CLACSO en 1978. (economía, sociología, y algo de historia). Predominio de fondos SAREC y NOVIB.
- Se funda el Grupo de Estudios sobre la Condición de la Mujer (GRECMU)⁵⁴ en 1979 (temas de género con sociólogos e historiadores) y se afilia a CLACSO recién en 1985.

A pesar de la importante diversidad de enfoques, disciplinas y orientaciones de trabajo –y hasta de posiciones políticas- de estos centros, el dramatismo de la situación represiva y la conciencia de la necesidad de cooperación para sobrevivir y maximizar los resultados de las gestiones dentro y fuera del país, llevó a un *modus vivendi* fuertemente cooperativo, o al menos de neutralidad entre todos ellos. Con el tiempo eso fue reconocido como una marca positiva por la comunidad de centros CLACSO e incluso el mundo de las financiadoras.

En las notas hemos referido nombres de muchos de los investigadores de la primera época en cada Centro, aunque lógicamente con el tiempo hubo –en algunos casos menos que en otros- diversas variaciones e incorporaciones. Estas referencias a personas pensamos que adquieren sentido para poder percibir la importante continuidad existente con los nombres de los institutos universitarios de CCSS antes del golpe, y también una importante continuidad en muchos de los nombres que volverán a ser significativos en la Universidad al retorno de la democracia. Ello sucede especialmente entre los sociólogos y los economistas.

Inicialmente los Centros trabajan en forma más bien auto referente, editan sus trabajos de investigación bajo forma de Documentos Internos de circulación reducida, y mantienen pocas relaciones entre ellos. A partir de 1979-80 comienzan a hacer ediciones públicas de folletos y libros, e incluso organizan “Series” de venta en librerías y quioscos⁵⁵, así como una mayor cooperación mutua. Igualmente empiezan a organizar seminarios de investigación y debate abiertos a un público más amplio. Globalmente se considera que lograron un buen nivel de productividad y una calidad razonable de su producción. La misma tuvo obviamente las limitaciones temáticas impuestas por la dictadura, pero también aquellas derivadas de las áreas temáticas privilegiadas por las agencias financiadoras. Hubo también fuertes restricciones para el acceso a estadísticas oficiales y para la realización de encuestas (de hecho estuvieron prohibidas).

En los dos o tres años finales de la dictadura se van constituyendo en punto de referencia para círculos bastante amplios de intelectuales, y de actores sociales, aunque siempre guardando un perfil bastante discreto por razones de seguridad. En el tramo final de la transición y comienzo del nuevo régimen democrático incluso pasan a jugar un papel más político bastante visible. Ya sea como fuente de “consulta técnica” para los partidos, ya sea albergando en su propio seno la actividad de científicos sociales que van al mismo tiempo asumiendo públicamente, poco a poco, roles político-partidarios en sentido estricto.⁵⁶

53 César Aguiar, Rosario Aguirre, Horacio Martorelli, Danilo Astori, Martín Bouxedas, Carlos Pérez Arrarte, Jorge Notaro, etc.

54 Susana Prates de Filgueira, Nea Filgueira, Silvia Rodríguez Villamil, etc.

55 Las dos Series más significativas fueron El Uruguay de nuestro tiempo del CLAEH y Uruguay hoy del CIEDUR, que tuvieron unos diez fascículos cada una, iniciándose en 1983 y 84 respectivamente. En 1982, 1983 y 1984 los centros organizan en conjunto Ferias públicas de exposición y venta de sus trabajos y ediciones.

56 Los casos con mayor “visibilidad” fueron Juan Pablo Terra y Juan Young del CLAEH, Danilo Astori y Gerónimo de Sierra del CIEDUR, y Alberto Couriel del CINVE (todos ellos vinculados a partidos integrantes del Frente Amplio). Pero hubo varios otros con menor exposición pública inicial pero no menos compromisos partidarios activos (Horacio Martorelli, Alberto Pérez Piera, Pedro Cecilio, Juan Rial, Juan Carlos Fortuna, etc.).

El monto de los recursos externos recibidos fue muy importante (para la escala del país) y según los casos incluía apoyos para proyectos o también grants institucionales. Ello permitió pagar sueldos razonables para el mercado local, financiar bibliotecas y su gestión, pagar gastos directos de investigación, y en varios casos adquirir importantes inmuebles para sede de trabajo⁵⁷. En conjunto llegan a constituir una efectiva demanda en el mercado de trabajo de las CCSS, en los servicios requeridos y en el campo editorial.

Pero no se debe magnificar ese dato y hay que tener presente que de todos modos eran núcleos pequeños de investigadores, y que sólo una minoría de entre ellos podían considerarse seniors y recibían sueldos de ese nivel. Incluso en alguno de los Centros se dio una recurrente concentración de fondos –salario entre pocos investigadores.

Las formas organizativas de esos centros eran bastante diferentes entre si. No sólo en lo jurídico, sino en cuanto a los criterios de selección de investigadores (aunque siempre fuera por cooptación), y sobre todo en la forma de hacer participar a los miembros en la selección de autoridades y en la fijación de políticas científicas y sus impactos en el medio. También diferían sus vínculos con agrupaciones no académicas en sentido estricto.

En este último aspecto el CLAEH tuvo siempre a nivel de sus dirección general técnicos ligados a la Democracia Cristiana o a la Iglesia Católica.

En cuanto al sistema de gobierno –administrativo y científico- había fuertes variantes; desde los criterios más verticales con dirección muy concentrada y no rotativa, hasta centros con conducción más horizontal o “democrática”, ya que en ellos era la Asamblea de socios que definía las grandes líneas de trabajo, los salarios y elegía las autoridades por tiempo limitado.

Relación entre las disciplinas de CCSS

Salvo en el caso del CIESU donde se reúnen –en esta etapa- básicamente sociólogos, y en el CINVE economistas, los demás Centros facilitaron de hecho una cierta integración interdisciplinaria al albergar en su seno a economistas, sociólogos e historiadores en forma estable. Fue el caso en especial del CIEDUR y el CLAEH, y posteriormente el GRECMU. La ciencia política –aún sin formalizarse cabalmente- se vio alimentada por la producción bastante considerable en sociología política e historia política (especialmente al final del período) y también por los cursos organizados en el CLAEH. Incluso sin responder necesariamente a un plan científico explícito, esa interacción entre disciplinas se vio fomentada por el formato de “proyectos por tema” o problema, que a menudo debían los centros elaborar para poder concursar fondos en la agencias externas.

Nuevos formatos de internacionalización

La brutalidad de la represión (aunque debe recordarse que ya era muy intensa en los años previos al golpe) y la radicalidad del desmantelamiento institucional de las CCSS, así como la casi imposibilidad de financiar localmente el trabajo científico, o incluso profesional-aplicado, de los sociólogos, aunque fuera bajo nuevos esquemas, produjo poco a poco una transformación radical de los estilos y niveles de relación con el exterior. Ello lleva a un nuevo tipo de internacionalización del trabajo en CCSS; en especial en sociología y economía, aunque también en menor medida implicó a algunos historiadores.

Dadas las reticencias mayoritarias del ambiente sociológico previo al golpe en cuanto a solicitar financiamiento externo (y por lo tanto la falta de experiencia al respecto), no deja de llamar la

57 Fue el caso al menos del CIESU, CIEDUR, CLAEH y GRECMU.

atención la rapidez y profundidad con que los científicos sociales que pudieron permanecer en el país se adaptaron a concursar en el mercado de ofertas de financiamiento externo. Como nada sucede por casualidad ni por efecto de la exclusiva voluntad de pocas personas, importan analizar algunos factores que propendieron a ese fenómeno de tanta importancia para la sociología –y otras CCSS- en los años de dictadura⁵⁸.

Una primera razón –que llamaríamos la “del artillero”- es que, en la nueva situación, sin dinero del exterior los sociólogos simplemente no podían vivir de su trabajo, y debían volver al multiempleo; con el agravante de que ahora los “nuevos sociólogos” ya no eran abogados y debían pues trabajar en cualquier otra actividad remunerada. Ni el Estado, ni la Universidad, ni el empresariado privado,⁵⁹ le ofrecían alternativa alguna por varios años hacia adelante. Ergo, debían o emigrar o conseguir fondos externos para refundar espacios de trabajo en el país.

Una segunda razón –sin duda decisiva- es que en ese momento y sobretudo después del golpe en Chile (y luego en Argentina), se consolidaron ambiciosos programas de financiamiento de fundaciones norteamericanas y europeas, –públicas y privadas- para apoyar a las CCSS “víctimas” de los quiebres institucionales en el “sur” de América Latina, tanto dentro como fuera de los países de origen de los investigadores. Y además CLACSO –en especial- fue articuladora y mediadora de muchos de esos fondos hacia personas y centros específicos. Ese rol mediador fue implícitamente reconocido por los nuevos Centros que se afiliaron a CLACSO para legitimar desde afuera su estatus interno, pero también obviamente para poder aspirar a parte de esos fondos.⁶⁰ O sea que el nuevo modelo pudo crearse y funcionar porque en ese período hubo una oferta relativamente importante de fondos disponibles para esos efectos –intermediados en parte por una estructura académica latinoamericana como CLACSO- lo que nunca antes había sucedido en el caso uruguayo⁶¹.

Finalmente, quizás no sea un factor a minimizar el hecho de que dos de los sociólogos –ex FLACSO- que se quedaron en el país, tenían vínculos anteriores de trabajo y financiación con la Fundación Ford, en el marco del proyecto de creación del Programa de Ciencia Política en Minas Gerais, Brasil. Lo que posteriormente también parece haber facilitado los vínculos con el otro núcleo fuerte apoyado por la Ford en Brasil, que era el IUPERJ.

Sea como fuere, lo concreto es que –como ya vimos- varios núcleos de CCSS lograron por esa vía reforzar (CLAEH y CIEP) o crear (CIESU, CIEDUR, GRECMU, CINVE) centros de investigación y obtener durante muchos años un flujo básicamente constante de financiamiento externo⁶². Obviamente eso permitió a su vez reforzar los vínculos con el exterior a través de viajes, seminarios, congresos, y

58 Este fenómeno ya dijimos que abarcó a otras disciplinas, y en la fase final repercutió sobre la futura ciencia política a través de los acuerdos del CIESU con el IUPERJ de Río de Janeiro, para enviar a egresados de su Diploma para hacer postgrados allí.

59 Nótese que una situación tan absolutamente radical sólo se dio quizás en Chile, pero no llegó a configurarse en la Argentina, y mucho menos en Brasil o México. Nos estamos ahora refiriendo a quienes podían permanecer en el país y debían decidir qué hacer.

60 A partir de un cierto momento también pesaron los fondos concursables de investigación administrados directamente por PISPAL .

61 Al tratar el período post dictadura veremos como el paulatino pero radical retiro de esos fondos del país, fue llevando a casi todos los Centros a su cierre, reconversión en consultoras, o a reducir al mínimo su infraestructura.

62 Las fuentes fueron múltiples pero se destacaron por el peso de su aporte –variando según cada Centro y los momentos- la Ford, el IDRC, SAREC, NOVIB, Interamerican Foundation, Adveniat, OXMAN, y hasta la Comunidad Europea. Naturalmente que la lista completa de financiadores fue más amplia.

la participación en los Grupos de Trabajo de CLACSO, generando una inserción relativamente estable de las CCSS en el circuito académico internacional, sobre todo latinoamericano.

Al mismo tiempo las fuentes financiadoras visitaban periódicamente a los Centros uruguayos, o los reunían en algún país de la región, afirmando esas nuevas redes internacionales.

Una consideración específica debe hacerse respecto a lo que podríamos llamar el importante impacto de “internacionalización diferida”, a través de los jóvenes y seniors emigrados pero que retornaron luego al país; ya sea durante la dictadura o al final del período dictatorial. Esa influencia se ejerció a través de los conocimientos adquiridos, ya sea por sus estudios de postgrado o por su experiencia académica y profesional en el exterior, y por la convivencia académica con muchos otros científicos sociales emigrados de Chile, Argentina y Brasil.⁶³

El saldo combinado de todos estos procesos nos coloca claramente ante un efecto inesperado de una crisis, que pudo ser terminal, pero acabó generando unas formas de internacionalización que permitieron la utilización de muy importantes recursos materiales y científicos (externos) para la capacitación de recursos humanos en CCSS para el país. Sin duda hubo una cuota de emigración definitiva (por motivos políticos o profesionales)⁶⁴, pero en buena medida el saldo final del desarrollo de los centros y los retornos “recalificados” desde el exterior, fue altamente positivo para las CCSS en el país.

Formación de nuevos sociólogos y su inserción

Con los ex estudiantes de sociología (inconclusos), los jóvenes egresados que no emigraron, y nuevos interesados formados mas o menos “en la marcha” (hasta que se organizaron cursos mas formales por el CLAEH y luego el CIESU, éste en acuerdo con FLACSO) se van completando los equipos de investigación y renovando las generaciones. También fue importante en términos de formación de nuevos científicos sociales el hecho de que, en especial CIEDUR, CIESU y CLAEH, realizaran convenios con instituciones académicas extranjeras –y usaron las ofertas de CLACSO y FLACSO- logrando así “enviar” a jóvenes a hacer postgrados, tanto a América Latina (Brasil, México, Perú, Ecuador) como a Europa, y en menor medida a los Estados Unidos.

En algunos casos –sobre todo el CIEDUR- los centros ayudaban a reciclarse académicamente (y les daban trabajo remunerado) a jóvenes intelectuales que salían de la cárcel sin haber podido terminar sus carreras. Y ya hacia el final del período facilitaron el reingreso profesional de varios de los primeros retornados del exilio.

Ya se dijo que recién en los tramos finales del período se organizan (en los Centros) cursos formales de formación en Sociología y otras CCSS. Los más consistentes fueron los organizados por el CLAEH y el CIESU. En el caso de este último –dos años y monografía- tuvo la importancia de otorgar un Diploma avalado por FLACSO y con becas para los alumnos⁶⁵. Se habilitó de esa forma

63 La lista de estos “retornados” con su acumulación académica en el exterior –de distintas generaciones- fue muy importante para la CCSS, aunque más no fuere por su número. Sólo en sociología y política, incluye entre otros a Alfredo Errandonea (h), Marcos Supervielle, Graciela Prat, Jorge Landinelli, Jorge Lanzaro, Gerónimo de Sierra, Luis Eduardo González, Rodrigo Arocena, Ema Massera, etc. En el campo de la economía se da un fenómeno similar, con nombres como Samuel Lijtenstein, Raúl Trajtenberg, Nicolás Reig, Alberto Couriel, Jorge Irisity, Alberto Hinstermeister, etc.

64 Ver un estudio sobre el tema en Apezechea, Prates, Figueira C., 1978, Estudio y trabajo en el exterior, Cuadernos del CIESU No 10.

65 Obviamente financiadas con fondos externos. Esa experiencia de “estudiantes becados”, no se dio nunca antes ni después dentro del país. Ello muestra una de las fragilidades estructurales histórica de la reproducción de las CCSS en el Uruguay.

que se formara una nueva generación y que realizara luego postgrados en el exterior (en sociología o en ciencia política), asegurando un importante relevo generacional para la fase pos dictadura.

III. Etapa postdictadura (1985- 2003): reinstalación y desarrollo de las CCSS en la Universidad; reformulación en los Centros privados; nuevos espacios institucionales y sociales.

En marzo del 1985 asume el gobierno democrático electo, en un clima de importantes movilizaciones populares de todo tipo, y donde predomina el espíritu de “reencuentro nacional” por y para la reconstrucción democrática. Globalmente este ciclo de más de 15 años es signado por un significativo proceso de consolidación y expansión de las CCSS, ya no sólo la Sociología y la economía sino varias otras, en especial la Ciencia Política. Esta expansión y consolidación será en enseñanza, en calificación académica de los científicos sociales, en investigación básica y aplicada, en la UDELAR y en nuevas instituciones universitarias privadas; y también se abrirá una amplia gama de empleos en el sector privado y en diversos organismos del Estado central y municipios. Sin embargo el Estado continuó sin tener políticas de apoyo estable a la investigación y la formación de postgrado, siguiendo el país en este aspecto en posición de clara inferioridad o desventaja frente a varios otros de América Latina.

Nuevas continuidades y nuevas etapas de institucionalización de la sociología y otras CCSS

Los Centros que venían del período dictatorial mantienen varios años de intensa actividad y luego van poco a poco restringiéndola fuertemente (al menos en relación a su formato anterior). La causa básica es la reducción drástica de los montos aportados por las agencias financiadoras externas y por lo tanto la imposibilidad de mantener sueldos estables a los investigadores, pero también por la concurrencia que implica la reapertura de la Universidad de la República.⁶⁶

La Universidad de la República (UDELAR) vuelve a ocupar un lugar determinante en el ámbito de las CCSS, no sólo en docencia sino también en investigación. En primer lugar, por razones económicas ya que tiene recursos estables para salarios y concursables para investigación⁶⁷. En segundo lugar, por el retorno a ella de una parte importante de los destituidos por el golpe y el ingreso de las nuevas generaciones en busca de una carrera académica⁶⁸. En tercer lugar, porque ahora los investigadores y docentes realizan —desde la universidad misma— estrategias de co-financiación investigativa con organismos públicos o privados, y con algunos actores sociales. En cuarto lugar, porque en esta etapa post dictadura muchos fondos externos de cooperación científica exigen radicarse en ámbitos

66 Es interesante ver como por el contrario se intensificó muchísimo la acción de por ejemplo las Fundaciones políticas alemanas, pero manejando presupuestos “semilla” -para eventos y publicaciones- sin ninguna comparación posible con los montos que antes recibían los Centros.

67 La UDELAR creó en el período la CSIC (Comisión Sectorial de Investigación Científica) que maneja fondos centrales pero concursables por los proyectos de cada Departamento. Ello representó un apoyo importante, a pesar de que las CCSS hayan siempre estado en desventaja frente a las ciencias duras en la distribución de esos fondos..

68 La UDELAR aunque nunca ha podido pagar sueldos importantes, es la única institución que ofrece estabilidad en los cargos, y además fue ampliando los rubros para Dedicación Total, y durante varios años pudo financiar viajes a Congresos, así como licencias con sueldo para realizar postgrados en el exterior.

universitarios, y ello motiva a los científicos sociales a vincularse –al menos parcialmente- con los Departamentos de ese carácter.⁶⁹

Un paso importante en el proceso de institucionalización fue la creación (entre 1987 y 1990) de la Facultad de Ciencias Sociales⁷⁰, hecho facilitado por el retorno del exterior de varios científicos sociales seniors, incluyendo el Rector (economista), quienes se sumaron a los que se habían quedado en el país -en los Centros- para dar ese paso innovador. La nueva facultad obtuvo recursos nuevos importantes⁷¹ y nació con una clara definición orientada no sólo a la enseñanza de grado, sino al postgrado y a la investigación. Incluyó a los Departamentos Sociología (ex -ICS), Ciencia Política, Trabajo Social, Economía (internacional) y la Unidad Multidisciplinaria (Historia Económica, Relaciones Internacionales y Demografía). De todos modos, dos carreras y grupos docentes preexistentes de real importancia (Historia⁷² y Economía) –y que debían en principio integrarse a la FCS- eligieron quedarse en sus anteriores facultades luego de un período de discusiones intensas.

En estos 13 años la nueva FCS logró dar un impulso muy importante y consistente al desarrollo de las CCSS que en ella se instalaron. Reformó y modernizó los planes de estudio, promovió y apoyó sistemáticamente los estudios de postgrado en el exterior para sus docentes y jóvenes egresados, y fomentó las tareas de investigación en paralelo a la enseñanza⁷³. Y además creó cinco Maestrías y un Doctorado. La producción científica de sus docentes, y su intenso relacionamiento con la academia internacional, atestigua esta evolución y consolidación de la profesionalidad académica.

En un primer momento el Departamento de Sociología (ex ICS) tenía el cuerpo de investigadores –en CCSS- más numeroso y con mayor historia académica en la UDELAR. La creación de la FCS permitió superar ese punto de partida y acelerar el desarrollo de la Ciencia Política, afirmar el área de Trabajo Social y potenciar los núcleos de Economía Internacional, Historia Económica, Sociodemografía y Relaciones internacionales.

Al mismo tiempo se potenció la presencia de las CCSS en la Regional Norte- Salto (en especial la Sociología), donde se constituyó un núcleo local de investigación sociológica, se imparten los dos primeros años de las tres licenciaturas y un postgrado en Desarrollo Regional, y recientemente se creó localmente una nueva Licenciatura (en Ciencias Sociales).

Además de la investigación, la estructura y tareas de enseñanza de la FCS al día de hoy pueden resumirse de la manera siguiente:

- Sociología (Licenciatura, Maestría, Diploma de Marketing y Opinión Pública)
- Ciencia Política (Licenciatura, Maestría)

69 De todos modos algo realmente nuevo –respecto a la situación pre golpe- es que también se fueron generando espacios académicos para las CCSS fuera de la UDELAR y los anteriores Centros. Entre otros espacios nuevos están la Universidad Católica y la Universidad ORT, aunque ambos presentan aún hoy una magnitud de actividad en CCSS netamente reducida en comparación con la UDELAR. Sin actividad en CCSS se crearon también La Universidad de MONTEVIDEO (Opus Dei) y La Universidad de la EMPRESA.

70 Paralelamente se creó también una Facultad de Ciencias, como desprendimiento de la anterior Facultad de Humanidades y Ciencias.

71 Aunque radicalmente menores a los que obtuvo de la Universidad y del BID la nueva Facultad de Ciencias.

72 Radicada en la Facultad de Humanidades. En el caso de los historiadores de esta Facultad debe señalarse que de todos modos dos importantes investigadores optaron por presentarse a los llamados de la nueva FCS: Raúl Jacob que también trabajaba en el CIEDUR, y Gerardo Caetano que también trabajaba en el CLAEH. Ambos especializados sobre todo en historia nacional.

73 Especialmente asignando más horas de sueldo explícitamente dedicadas a esa función, así como jerarquizando esa tarea en las pautas de evaluación docente.

- Economía (Diploma de un año, Maestría en Econ. Internacional)
- Socio Demografía (Diploma de un año)
- Historia Económica (Maestría)
- Relaciones Internacionales (Diploma de un año)
- Un Doctorado común en Ciencias Sociales, con opciones disciplinarias (a comenzar en 2004).

Por razones de acumulación histórica, el mayor número de graduados es en sociología (entre 450 y 500), lo que lleva a que en casi todos los Departamentos. y Servicios Técnicos de la FCS haya sociólogos, reciclados en su búsqueda de empleo en las otras disciplinas y actividades. En cambio, en materia de ingresos de nuevos alumnos, ellos se reparten con cierto equilibrio entre las tres carreras (un total de entre 700 y 900 cada año)⁷⁴.

Debe hacerse mención al desarrollo reciente de la Antropología –claramente menor que en sociología y ciencia política- en la Facultad de Humanidades. Como se dijo anteriormente, prácticamente esa licenciatura recién logra continuidad con el retorno de la democracia, aunque funcionó durante la dictadura con profesores extranjeros. Ello ha hecho más lenta la consolidación de su cuerpo docente y sus actividades de investigación. También incidió en ello una menor disponibilidad de recursos presupuestales que otras disciplinas. Recibe un número limitado de alumnos y los egresos son hasta ahora reducidos en cantidad. Cultiva básicamente la arqueología y la antropología sociocultural. De todos modos en los últimos años ha elevado su nivel académico y su productividad científica, publicando además la revista *Anales*

También en la Facultad de Humanidades se crearon en este período dos Centros de investigación de tipo interdisciplinario, que alcanzaron un importante desarrollo y productividad: uno dedicado a la realidad uruguaya (CEIU) y el otro que se ocupa de América Latina (CEIAL). Sin que sea algo excluyente por principio, en la práctica los han integrado predominantemente historiadores, filósofos, estudiosos de la cultura, etc.

Por su parte el CLAEH orientó parte importante de su actividad hacia la docencia de postgrados en temas de CCSS, ya sea Diplomas cortos o Maestrías, usufructuando su reciente estatuto de Instituto de Nivel Universitario, al que le habilitó una nueva legislación existente en el país.

Contexto cultural, sociopolítico, institucional

Luego de once años de dictadura militar altamente represiva (en realidad quince de régimen autoritario si se incluye el período de Pacheco y la fase legal de Bordaberry, 1968-1973), el país entra en un período que podría llamarse de explosión democrática; tanto en la práctica como en las expectativas. Hay fuertes reivindicaciones sociales en busca de recuperar lo perdido en los años de dictadura⁷⁵, aunque obviamente se trataba de un objetivo inalcanzable a corto plazo. En un clima inicial de altas expectativas en cuanto a la búsqueda de consensos hacia los cambios necesarios, las grandes líneas del modelo económico son mantenidas –aunque en el primer gobierno se genera una recuperación parcial de los salarios-, y es en realidad en los planos jurídicos e institucionales donde más se avanza en la reparación y recomposición de lo afectado durante la dictadura.⁷⁶

74 Son cantidades importantes para un mercado reducido, pero debe tenerse en cuenta que al haber libre ingreso, durante los dos primeros años se produce –como en todas las otras facultades- una fuerte desistencia.

75 Sólo en el plano salarial, su valor medio nacional era 50 % menor que en 1973.

76 Entre otros aspectos se reinstaura integralmente la Constitución vigente al momento del golpe.

Como se menciona en otra parte de este texto, eso tuvo importancia para la Universidad y las CCSS, al facilitar la retomada de gestión por parte de las autoridades legítimas, repuestas en sus cargos anteriores hasta que venciera los plazos remanentes interrumpidos por el golpe. Incluso se les devolvió la institución en 1984, antes de las elecciones de noviembre, y por lo tanto bastante antes de que asumiera el nuevo gobierno en marzo de 1985.

Se reinstauran legalmente todos los partidos y coaliciones existentes antes del golpe, incluyendo al Frente Amplio y todos sus partidos y fracciones internas.⁷⁷ Lo mismo sucede con las libertades sindicales, de reunión, de prensa, etc.

Naturalmente desde el inicio de la transición, y en los años siguientes, comparten la agenda pública los temas socioeconómicos y los temas propiamente políticos, y electorales, algo comprensible luego de tantos años de vigencia del “estado de excepción” y de crisis económica, sobre todo desde 1982 y la gran devaluación cambiaria, lo que produjo una fuerte recesión, una ola de quiebras y desocupación. En ambas grandes áreas temáticas los trabajos acumulados anteriormente por los Centros le otorgan a las CCSS un lugar de escucha novedoso para el país y que se ha de mantener desde entonces, aunque con altibajos. Ello facilita lógicamente el proceso de recomposición de las CCSS en la Universidad y sobre todo acelera el proceso de autonomización respecto a las viejas facultades de cuño profesionalista.⁷⁸

Es importante tener presente que si bien los temas de la inequidad e injusticia social permanecen como “legítimos” (incluso por la grave crisis de los años previos), el enfoque de los mismos aparecerá ahora desplazado de los temas clásicos de la lucha de clases y la revolución como camino eventual para resolverlos, y en todo caso aparecen como subordinados a los temas de la reconstrucción política e institucional. Esto es especialmente notorio en el ámbito académico, aunque también opera en el plano social y político.

En el espacio de izquierda y centro izquierda se produjo el desplazamiento discursivo desde los temas de la revolución a los temas de la democracia, y también del socialismo pero con calificación de democrático.⁷⁹ La experiencia española es en esto decisiva, ya que al gobernar en aquel país el Partido Socialista Obrero Español, ello legitimaba el uso de la referencia socialista ante todo el espectro político uruguayo, incluyendo a la derecha. Efecto similar tuvo un poco más adelante la evolución del Partido Comunista Italiano.⁸⁰

Con el correr de los años en realidad el sistema político se fue polarizando entre un bloque de centro derecha y otro de izquierda, aunque quizás sea más preciso llamarlo de centro izquierda. El gobierno se mantuvo hasta ahora en manos de una coalición de ambos partidos tradicionales,

77 Esto sin perjuicio de que en la primera elección existían muchas personas aún proscriptas, como es el caso del actual presidente Jorge Batlle, Wilson Ferreira Aldunate y el General Liber Seregni, para referir sólo los más notorios.

78 Esto vale para las facultades de Derecho y Ciencias Económicas, pero no para la Facultad de Humanidades obviamente. El hecho de la restitución como rector de Samuel Lijteinstein (Economista y no solo Contador Público) y su reelección posterior, facilitó la creación de la FCS en 1990.

79 Se da la relativa paradoja de que antes del golpe el FA como tal –dada su composición– no se refería explícitamente al socialismo, aunque sí lo hacía a distintos matices de la “revolución necesaria” (social, en libertad, humanista, etc), y en cambio desde 1984 ninguno de sus fracciones “puede” hablar de revolución, pero ahora sí se habla de socialismo, en sus diversas fisonomías. Ver sobre este tema, entre otros, Miguel Serna: *Reconverção democrática das izquierdas no Cone Sul*, EDUSC-ANPOCS, Sao Paulo, 2004.

80 Es significativo que en la elección de 1984 las dos fuerzas mayoritarias en el FA resultaron el Partido por el Gobierno del Pueblo –PGP– de origen Colorado, que pasó a reclamarse del socialismo democrático, y el Partido Comunista que si bien mantenía aún su dirección histórica, se presenta con una nueva cara fuertemente influida por el formato discursivo y hasta estético del comunismo italiano.

sumando fuerzas en el Ballotage y en el parlamento, pero ya hace tiempo que el Frente Amplio (FA) es el mayor partido individual y aparece con posibilidades de alcanzar el gobierno en las próximas elecciones.

Pasada la transición, y luego del fuerte enfrentamiento político motivado por el proceso hacia la ley de perdón a los militares (1986-88), se fue generando en la ciudadanía una cierta lasitud o desafección hacia el asociacionismo político, e incluso social, pero sin afectar hasta ahora la implicación electoral de la gente y la solidez de las convicciones democráticas. Con la profunda crisis económica que se inicia en 1999 pero eclosiona en el 2002, la sociedad entra en una fase grave de deterioro material y relacional; esta se fracciona y polariza como nunca antes en varias décadas.

Esta nueva realidad de empobrecimiento radical de amplios sectores, crisis de empleo, falta de crecimiento, etc., a ido generando un nuevo eje de preocupaciones también en las CCSS, que van abandonando el privilegio de lo político y cultural, para retomar los temas más “duros” de la pobreza, la fragmentación social, la marginación estructural, la crisis educativa, etc., y además vuelven a interrogarse sobre los impactos de estos fenómenos sobre la democracia y la estabilidad política en sentido estricto.

En todo el período post dictadura se dio –en el caso uruguayo- la ausencia de una real política científica y por lo tanto ausencia de recursos significativos para C%T y en general para la investigación y los postgrados nacionales⁸¹. El modelo de inspiración neoliberal asumió en los últimos cuatro gobiernos una visión claramente importadora de saber científico y técnico, postergando una estrategia de desarrollo nacional de cuadros y saberes⁸².

Para un país pequeño pero con un fuerte capital cultural y educativo histórico, esta política es profundamente dañina para su desarrollo e inserción en la lógica actual del capitalismo tecnológico mundializado. El fuerte empuje emigratorio de muchos científicos jóvenes es un síntoma claro de ese perjuicio, mucho más para un país pequeño.

Globalmente se puede decir pues que si bien la institucionalidad política ha sido favorable para el despliegue académico de las CCSS, sin embargo en otros planos –también institucionales- la realidad ha sido dramáticamente negativa en cuanto a la necesidad de potenciar y consolidar el importante avance realizado por las CCSS del país en estos años. Falta de políticas sistémicas y de largo plazo, y entre tanto falta dramática de recursos para el desarrollo científico y el mantenimiento de los equipos de investigación.

Relación entre las disciplinas de CCSS

En líneas generales puede decirse que las relaciones entre disciplinas –entendida como trabajos analíticamente integrados, o debates formales de resultados- son bastante escasas en lo sustantivo. Ello no significa que no hayan proyectos “temáticos” en que participen investigadores de más de una disciplina; incluso más recientemente la UDELAR creó espacios de gestión académica interdisciplinarios e interfacultades tendiendo a fomentar los intercambios. Pero a diferencia de los fenómenos señalados para períodos anteriores, donde ocurrieron verdaderas integraciones conceptuales–al menos parciales- entre sociología, economía, historia y política (según los casos y momentos), en

81 A pesar de una recuperación inicial de los salarios universitarios a la salida de la dictadura, en el ciclo completo estos han perdido el 45% del valor que tenían en 1986.

82 Lo curioso de esto es que no sólo predominó esta línea en los dos gobiernos digamos más netamente neoliberales (Luis Lacalle y Jorge Batlle), sino también en los dos gobiernos de Julio María Sanguinetti, quien sin embargo en el plano discursivo y retórico siempre trató de situarse -en este tema- una línea más moderna y desarrollista.

esta etapa de mayor consolidación y expansión de cada una de ellas, más bien han predominado las tendencias a la diferenciación, incluso en el seno de una misma facultad.

De todos modos existen frecuentes seminarios “temáticos” cuyo formato incluye la participación de científicos sociales de diversas disciplinas; incluso puede hablarse hasta de una cierta moda al respecto. Pero es dudoso que se pueda hablar por ello de trabajos interdisciplinarios en sentido estricto.

Lo que sí ha existido, a pesar del proceso dominante de diferenciación, es una tendencia paralela –aunque minoritaria, por el momento- en la que predomina no lo interdisciplinario, sino más bien un cierto retorno a la indiferenciación y al borrado de fronteras, tendencia que tanto peso tuvo hasta la década del 60. Pero ahora parece querer fundarse no en la inexistencia de disciplinas –y sus expertos- sino en la inconveniencia supuesta de las mismas. Cuanto hay en esto de convicción epistemológica y cuanto de simple búsqueda por ocupar espacios académicos relativamente saturados, es difícil saberlo por el momento.

Nuevos formatos de internacionalización e intercambio

En este período se produjeron algunas modificaciones en los formatos de interacción internacional predominantes. Podemos señalar brevemente los siguientes :

- a) la importante y diversificada influencia del retorno de muchas decenas de científicos sociales que habían hecho sus postgrados y/o trabajado en muy diversas academias del exterior (México, Brasil, Venezuela, Ecuador, Perú, Argentina, Estados Unidos, Francia, Italia, Suecia, ambas Alemanias, Unión Soviética, etc.)
- b) el fuerte impulso y apoyo de la Universidad para que los nuevos egresados realizaran postgrados en el exterior⁸³, aunque siempre con becas externas obtenidas por cada aspirante. Cuando el becado era docente, en algunos casos la universidad otorgaba un complemento de beca, y siempre las facultades otorgaban a sus docentes licencia con sueldo por el período de ausencia.
- c) se intensifican los convenios académicos con universidades del exterior, con la consecuente circulación de profesores en ambos sentidos. Se cultiva además la participación en programas académicos multinacionales, ya sea con fines docentes como de investigación (con financiamiento compartido pero mayoritariamente extranjero obviamente).
- d) se consolidan –y como vimos se extiende a los centros universitarios- los vínculos del período anterior con CLACSO y sus Grupos de Trabajo, pero también a redes académicas internacionales como LASA, ISA, IPSA, ALAS, ALAST, ALASRU, etc. En este período varios sociólogos y politólogos uruguayos han tenido –o tienen aún- la coordinación de Grupos de Trabajo internacionales de CLACSO, e integrado el Comité Directivo de CLACSO. También coordinado Mesas y Paneles en congresos de aquellas organizaciones; también fueron o son presidentes de tres de esas organizaciones internacionales (ALAS, ALAST y ALASRU).
- f) por último cabe señalar el aporte en recursos para investigación por las fundaciones externas, sólo que en mucho menor cuantía y regularidad que durante la dictadura; amén de que diversificaron sus destinatarios internos.

83 Con independencia del prestigio implícito de ese camino, debe tenerse presente que hasta hace pocos años no había postgrados locales en CCSS. En este período post dictadura los destinos más frecuentes fueron Estados Unidos, México, Brasil y en menor escala Europa ; esto tiene una parte de explicación en el mercado cuantitativo de ofertas de becas, aunque lógicamente no sea la única causa.

Formación y profesionalización de sociólogos y científicos políticos

La sociología⁸⁴ alcanzó en estos años una razonable “rutinización” de los mecanismos de formación profesional, logrando formar graduados –y desde hace unos años también posgraduados– con una aceptable expertise para su inserción en el mercado privado, gubernamental y también académico. Conservando su tradición de la época fundacional pre dictadura (1969-74), la carrera mantuvo un fuerte énfasis en la formación en metodología cuantitativa y cualitativa de análisis de datos; probablemente sea en su seno donde se imparte –en el país– la más completa formación metodológica en el área de las ciencias sociales⁸⁵.

Una investigación bastante reciente entre los sociólogos egresados de la UDELAR⁸⁶ muestra que están mayoritariamente conformes con la formación recibida; que el 66% de ellos trabajan en áreas ligadas a su formación (entre el resto varios tienen dos profesiones); entre ellos hay un tercio que trabajan en la universidad, un tercio en ámbitos públicos (estado central o municipios) y el otro tercio en actividades privadas (ONG’s, agencias de publicidad, investigación de mercado, marketing, etc.).

Mirando globalmente el ciclo largo 1969-2003, puede decirse que a pesar de su retraso fundacional (en relación al exterior) y la interrupción dictatorial, la formación profesional en el ámbito universitario logró sobrevivir y consolidarse razonablemente. Es interesante y significativo constatar que en todo este largo ciclo hubo –más allá de la renovación de personas, programas, etc.– un hilo fuerte de continuidad en la tarea de construcción institucional a través del mantenimiento como docentes de la carrera de un núcleo considerable de los sociólogos de la primera etapa fundacional⁸⁷.

En cuanto al mercado de trabajo en sentido estricto, se diversificó y consolidó razonablemente, permitiendo hasta el momento una bastante fluida inserción de los graduados. Por otro lado se superó totalmente la situación de cuando la mayoría de los sociólogos sólo podía trabajar en la Universidad y posteriormente en los Centros. A ello contribuyó la mayor visibilidad profesional adquirida en la transición y primeros tiempos de democracia, en especial en ese momento a través de los aportes de la sociología política, y especialmente las Encuestas de Opinión electorales.⁸⁸

Globalmente puede decirse que la visibilidad social de la sociología se ha ampliado mucho en relación a los dos períodos anteriores y es visualizada como una profesión moderna, y necesaria; incluyendo en el seno de las elites partidarias, de gobierno, y técnico burocráticas.

Por su lado la ciencia política, habiendo tenido un proceso fundacional mucho más tardío tuvo en este período un proceso acelerado de desarrollo. En primer lugar en el plano de la formación, al haberse creado por el Instituto de Ciencia Política (ICP) la Licenciatura, primero en el Facultad de

84 Nos referimos básicamente a la FCS de la UDELAR, ya que si bien fue creada, en la Universidad Católica (UCUDAL), una Licenciatura en Ciencias Sociales Aplicadas, ella tiene hasta el momento un número limitado de egresados.

85 El Plan de Estudios del grado incluye cuatro semestres de Metodologías y cuatro semestres de Taller de investigación. En el postgrado hay otros varios cursos de metodología avanzada.

86 Riella, Alberto, Heintz P.y Leal, J. , Quienes son, Qué opinan y en qué Trabajan los Sociólogos en el Uruguay, Doc.de Trabajo No 46, Dpto. Sociología, Montevideo, 1999.

87 En diversos momentos de este período post dictadura son –o fueron– docentes de la Licenciatura o Posgrado los siguientes sociólogos que ya eran miembros del ICS antes del golpe: A. (h) Errandonea, C. Filgueira, G. de Sierra, C. Aguiar, R. Aguirre, E. Mazzei, D. Veiga, H. Apezchecha, J.L. Petruccelli.

88 Esta actividad logró un fuerte atractivo en el mercado, al punto de que varios sociólogos de origen académico se reciclaron en el ámbito privado creando empresas de opinión y de marketing. Ello ha llevado, incluso, a que una porción no desdeñable de la opinión pública tenga la creencia de que ser sociólogo es “hacer encuestas de opinión”.

Derecho y luego en la Facultad de Ciencias Sociales (FCS) de la UDELAR, donde tuvo su expansión y consolidación. También reforzado este proceso con la creación de la Maestría, y aunque al inicio no existían aún casi politólogos egresados, completaba su clientela con egresados del IPA, de las otras carreras de la FCS y de otras facultades (en especial Derecho y Humanidades).

Aún es demasiado reducido el número de egresados para evaluar lo que sucederá en el futuro mercado de trabajo, pero hasta el momento puede decirse que ha existido una fuerte demanda de “opinión politológica” en los medios de comunicación, e incluso en el seno de la llamada clase política profesional. Puede considerarse que, al consolidar su imagen pública, han ido sustituyendo en buena medida el espacio anteriormente ocupado por la sociología política.

Cabe señalar que inicialmente la carrera –y la investigación– tuvo un fuerte énfasis en los aspectos institucionales de los procesos políticos y en los temas teórico-doctrinarios, así como una atención importante a la historia política en general y de los partidos. Más recientemente se han ido desarrollando nuevas líneas de trabajo con énfasis en análisis cuantitativos, en especial de los procesos electorales.

En el núcleo inicial que impulsó la carrera, y la investigación, tuvieron fuerte participación historiadores, abogados y filósofos, que trabajaban –y trabajan aún– también en el CLAEH⁸⁹, junto con seniors retornados del exilio que habían hecho postgrados en el exterior⁹⁰. Luego varios jóvenes egresados y docentes fueron a su vez realizando postgrados y diversificando el plantel y las temáticas abordadas.

Bibliografía de referencia

- *APEZECHEA, Héctor, Estado actual de las ciencias sociales en el Uruguay, (inédito), 1981.
- *CAMPAGNA, Ernesto, Sociología y derecho en la UDELAR. El proceso de institucionalización de la sociología y la sociología jurídica en la Facultad de Derecho ; en Cuadernos de la Fac. De Derecho, 2003, Tercera Serie N° 7, pags. 101-138.
- *DE SIERRA, Carmen, De la crise, a la recherche d’une nouvelle identité nationale: les intellectuels en Uruguay 1939-1975, Tesis de Doctorado EHESS, Paris 1992.
- *EISENSTADT, S.N., Modernización, crecimiento y diversidad, Desarrollo Económico Vol. 3, N° 3, 1963.
- *ERRANDONEA, Alfredo, El proceso social de la sociedad uruguaya en la segunda mitad del siglo XX, según sus sociólogos. 3Vol., Doc. de Trabajo, Dpto. Sociología, UDELAR, Montevideo, 1997-2002.
- *FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN, 70 aniversario de su creación legal , Ediciones banda Oriental, Montevideo, 2002.
- *FILGUEIRA, Carlos, 25 años de Sociología Uruguaya . Cuadernos de CIESU, N°1, Montevideo, 1974 ; otras versiones del ese texto en Revista Paraguaya de Sociología 1975 N° 30, y parcialmente en « Los trabajos de la Sociología », Ed. Ciesu / Banda Oriental, Montevideo 1985.
- *FRANCO, Rolando, Veinticinco años de sociología latinoamericana. Un balance, Revista Paraguaya de Sociología, año 11, N° 30, 1974.
- *GERMANI, Gino, Desarrollo y estado actual de la sociología latinoamericana, Boletín Instituto de Sociología, Cuad. 17, Tomo XII, Buenos Aires, 1959.
- *IAF, Social Science Research in Uruguay: a report to the Interamerican Foundation, (documento de archivo). 1986.

89 Romeo Pérez, Gerardo Caetano, José Rilla, Alfredo Pareja.

90 Jorge Lanzaro, y Jorge Landinelli. Con una participación menor, y sólo en docencia, también Luis Eduardo González.

- *PARIS DE ODDONE, Blanca (Coordin.), Historia y memoria; Medio siglo de la Fac.de Humanidades y Ciencias de la Educación. Depto. Publicaciones FHCE, Montevideo, 1995.
- *-----, Universidad: pasado reciente, reclamos actuales, Cuadernos de Marcha, Tercera Epoca, N° 12, octubre 1986
- *PÉREZ PIERA, Adolfo, Prácticas innovativas durante el Uruguay autoritario. El caso de los centros de Investigación en Ciencias Sociales, Cuadernos del CLAEH, 2ª serie, año 10, N° 3, 1985.
- *PI HUGARTE, Renzo, Sobre la Antropología en el Uruguay, Horizontes Antropológicos, año 3, N° 7, Porto Alegre, 1997.
- *PIÑEIRO, Diego (comp.), Los trabajos de la sociología, CIESU- Banda Oriental, Montevideo, 1988.
- *PRATES, Suzana, Los centros autónomos en Ciencias Sociales en el Uruguay. Trayectorias y perspectivas. Ciesu / Banda Oriental, Montevideo, 1987.
- *RIELLA, Alberto, Heintz, P.y Leal, J. , Quiénes son, qué opinan y en qué trabajan los sociólogos en el Uruguay, Doc.de Trabajo No 46, Dpto. Sociología, Montevideo, 1999.
- *SOLARI, Aldo, Las ciencias sociales en el Uruguay, Centro Latinoamericano de Pesquisas en Ciencias Sociales, Rio de Janeiro, 1959
- *VERÓN, Eliseo, Imperialismo, lucha de clases y conocimiento (25 años de sociología en la Argentina), Revista Paraguaya de Sociología, año 11, N° 30, 1974.
- *VILLA Aguilera, Manuel, Los rasgos de la Sociología crítica en México, Revista Paraguaya de Sociología, año 11, N° 30, 1974.

Cuadro sintético (las tres Fases)

FASE 1

Variable	Uruguay 1958-1973 (1969-1973) Antecedentes y período fundacional
Fecha creación Instituciones	1915- Cátedra de Sociología en F. Derecho; 1952 a 1958 idem en Arquitectura, Veterinaria , Agronomía, Ciencias Económicas 1954- Equipos del Bien Común (Lebret-Economía y Humanismo) 1958- Instituto de Ciencias Sociales en Fac. de Derecho-UDELAR 1969- se "refund" el Instituto de Ciencias Sociales-F.D.-UDELAR 1970-Licenciatura en Sociología, y cursos de sociología en varias otras facultades de UDELAR 1973- Golpe de Estado cierra el ICS, la Licenciatura y todas las CCSS en UDELAR
Contexto sociopolíticocultural	Desde fines de los años 50 y con gran ímpetu en los 60- se generaliza la interrogación de las elites intelectuales sobre el fracaso del "Uruguay Batllista" y los nuevos caminos de desarrollo posible para el país. Desarrollismo, crecimiento, desarrollo, reforma, revolución, son temas que se vuelven centrales y reiterativos, como sucedía en otros países de la región. Una crisis acelerada del auto conformismo anterior, lleva a multiplicar la reflexión y las publicaciones sobre temas socioeconómicos, socio históricos, políticos y culturales. Ante el fin del largo ciclo desarrollista, se abre fuerte proceso de crítica y debates sobre el país tradicional y su imaginario predominante. Por primera vez en la Historia pierde las elecciones el Partido Colorado (1958). Se agudizan crecientes conflictos sindicales y políticos, nace la guerrilla urbana (1962) y el Frente Amplio opositor (1971). Fuerte represión policial con creciente rol de las FFAA, lo que es inédito en el siglo XX. Importante desarrollo sociocultural y editorial. Tradición de "Cátedras" en CCSS, fuerte espacio del Ensayismo erudito, predominio, en la universidad, del "profesionalismo" liberal frente a las carreras científicas.
Profesionalización y mercados de trabajo	Recién en 1969-70 se fortalece la institucionalización y se inicia la profesionalización de los sociólogos. En todo el período los sociólogos, y otros CCSS, trabajan casi únicamente en la universidad ,en docencia y luego en investigación. Mínimo trabajo privado o en otros organismos del Estado.
Temas ejes (contenidos)	Crítica -y defensa- del "Uruguay Batllista" como mito colectivo y como realidad. Futuro del desarrollo y caminos para alcanzarlo. Reformas "capitalistas", planificación y nuevas modernizaciones, o Vías al "socialismo". La estructura de clases, sus luchas y su relación con el Estado. Rol de la educación para el desarrollo. Reforma agraria y crisis de la estructura agraria. Sistema de partidos y su crisis. Los imbalances de estatus.
Vínculos e influencias	Regresan al país varios sociólogos formados en FLACSO-Chile y Europa. Contactos con CCSS brasileños exilados. Influencia de Economía y Humanismo (Lebret), CEPAL, FLACSO, UBA, EPHES. Solari miembro del Congreso por la Libertad de la Cultura.
Varios (congresos e investigaciones internacionales)	1959- Congreso Latinoamericano de Sociología –ALAS. 1959- Encuesta comparativa internacional sobre Estratificación y movilidad en varias capitales de A. Latina- con Centro de Pesquisas de la UNESCO de Río de Janeiro. 1964- Seminario internacional sobre Elites en A. Latina, con Lipset.
Revistas y Editoriales significativas	Cuadernos de Ciencias Sociales del ICS-UDELAR, Cuadernos Latinoamericanos de Economía Humana, Editorial de la Banda Oriental, Fundación de Cultura Universitaria, Editorial ALFA; Editorial ARCA, Revista MARCHA y sus Cuadernos, Enciclopedia Uruguaya; Capítulo Oriental; Cuadernos de Nuestra Tierra

FASE 2

Variable	Uruguay- 1973-1984 Período gobierno dictatorial
Fechas creación o cierre de Instituciones	1973- en junio se da el golpe de estado; en octubre se interviene la Universidad y el ICS y se clausuran las CCSS. "Sobreviven" los Centros CLAEH y CIEP. 1975- se crean los dos primeros "nuevos" Centros autónomos con fondos Ford (CIESU Y CINVE). 1977- se crean otros dos Centros "nuevos", el CIEDUR (con fondos SAREC) y en 1979 el GRECMU. 1984- se restauran las autoridades universitarias pre golpe. Se "reabre" el ICS y se restituye a los destituidos en sus viejos cargos.
Contexto sociopolítico-cultural	En 1973 se inician casi 12 años de gobierno dictatorial, altamente represivo y de cierre de los espacios de legalidad para las actividades sociales y políticas, así como de la autonomía de la Universidad y de los demás espacios educativos e intelectuales. Todo el campo cultural queda bajo sospecha y minuciosamente controlado. Los CCSS que no se exilian -o que regresan pronto con sus postgrados- forman un nuevo sistema privado de investigación (y en parte docencia) en CCSS, con decisivo apoyo institucional y financiero del exterior (CLACSO y Fundaciones). Hay pues a la vez destrucción y reconstrucción -sobre nuevo formato- de las CCSS en el país. Hay muy poca libertad de investigación y sobre todo de difusión de lo investigado. Luego de 1980 ello se va flexibilizando lentamente.
Profesionalización y mercados de trabajo	Los Centros llegan a configurar un verdadero "sistema" de demanda laboral y para las editoriales. Son casi el único mercado para los CCS hasta casi el final del período, cuando van naciendo empresas encuestadoras, de mercado primero, y luego de opinión pública.
Temas ejes (contenidos)	Durante años la represión impide investigar, y sobre todo publicar, los temas políticos e institucionales. Se amplía la gama de investigaciones aplicadas a temas agrarios, educativos, comunitarios, culturales, religiosos, de género, etc., y estudios de historia alejada en el tiempo. A partir de 1980 se incursiona lentamente de nuevo en temas político sociales, modelos de crecimiento y desarrollo, equidad social, niveles de vida, democracia política, etc. Después de 1982 se van acentuando los temas directamente ligados a la transición y sus etapas.
Vínculos internacionales	Al igual que en Chile, Argentina y Brasil, los Centros de investigación independientes CLAEH, CIEP, CIESU, CIEDUR, GRECMU y CINVE logran obtener durante años un flujo básicamente constante de financiamiento externo. Eso permitió reforzar los vínculos con el exterior a través de viajes, seminarios, congresos, y la participación en los Grupos de Trabajo de CLACSO, generando una inserción relativamente estable de las CCSS en el circuito académico internacional, sobre todo latinoamericano. También hay una "internacionalización diferida", a través de los juniors y seniors emigrados pero que retornaron al país; ya sea durante la dictadura o al final del período dictatorial. Esa influencia se ejerció a través de los conocimientos adquiridos en el exterior, y por la convivencia académica con muchos otros CCSS emigrados de Chile, Argentina y Brasil.
Varios (congresos e investigaciones internacionales)	El control riguroso impuesto por la dictadura hizo casi imposible realizar eventos internacionales en el país hasta el final del período. Se realizan sí investigaciones internacionales en red, financiada desde el exterior por las fundaciones.
Revistas y Editoriales significativas	Fundación de Cultura Universitaria Ediciones de la Banda Oriental

FASE 3

Variable	Uruguay 1984-2003 Restauración democrática y neo-desarrollo Ciencias Sociales
Fechas creación Instituciones	<p>1984-se reabre el ICS (de Sociología), regresando a él buena parte de sus docentes pre Golpe.</p> <p>1889-se crea el Instituto y la Licenciatura de Ciencias Políticas en Fac. Derecho</p> <p>1990-se crea la Facultad de Ciencias Sociales en la UDELAR que "recibe" a varios Institutos y Licenciaturas pre existentes (Sociología-ICS, Ciencias Políticas y Escuela de Trabajo Social), más un Centro nuevo de Postgrado en Economía Internacional, y una Unidad Multidisciplinaria. Las licenciaturas de Antropología, Historia y Economía permanecen en sus Facultades anteriores.</p> <p>1997-98 –se crean en la FCS cuatro Maestrías (Sociología, Ciencias Políticas, Trabajo Social, Historia Económica), que se agregan a la de Economía que ya existía. También en la Fac. de Humanidades, se crean Maestrías pero estas son de tema rotativo en cada edición.</p> <p>1990-2000 –se multiplican las unidades académicas privadas que realizan cursos regulares –grado y postgrado- en alguna ciencia social. Paralelamente se restringe fuertemente la actividad de casi todos los Centros creados durante la dictadura.</p> <p>2002 –La FCS-UDELAR aprueba la creación del Doctorado en Ciencias Sociales, con varias opciones disciplinarias.</p>
Contexto sociopolíticocultural	<p>El país entra en un período de explosión democrática. En un clima inicial de altas expectativas en cuanto a la búsqueda de consensos hacia los cambios necesarios, las grandes líneas del modelo económico son mantenidas y es en realidad en los planos jurídicos e institucionales donde más se avanza en la reparación y recomposición de lo afectado durante la dictadura.</p> <p>Se reinstauran legalmente todos los partidos existentes antes del golpe. Lo mismo sucede con las libertades sindicales, de reunión, de prensa, etc.</p> <p>Con la profunda crisis económica que se inicia en 1999 -pero culmina en el 2002- la sociedad se fracciona y polariza como nunca antes en varias décadas. Esta nueva realidad de fuerte empobrecimiento de amplios sectores, crisis de empleo, falta de crecimiento, etc., va generando un nuevo eje de preocupaciones en las CCSS, las que van reduciendo en algo el estudio de lo político y cultural, para retomar los temas más "duros" de la pobreza, la fragmentación social, la marginación estructural, la crisis educativa, etc.</p>
Profesionalización y mercados de trabajo	<p>La sociología alcanzó en estos años una efectiva "rutinización" de los mecanismos de formación profesional, logrando formar graduados –y desde hace unos años también posgraduados- con una aceptable expertise para su inserción en el mercado privado, gubernamental y también académico. En un ciclo más reciente algo similar sucedió con la Ciencia Política, y en menor grado con la Antropología.</p> <p>El mercado de trabajo se diversificó y consolidó razonablemente, permitiendo una bastante fluida inserción de los graduados también en el sector privado y gubernamental. Superando así la situación de cuando la mayoría de los CCSS sólo podía trabajar en la Universidad y posteriormente en los Centros. A ello contribuyó la mayor visibilidad profesional adquirida en la transición y primeros tiempos de democracia, en especial en ese momento a través de los aportes de la sociología política, y especialmente de las Encuestas de Opinión electorales.</p>
Temas ejes (contenidos)	<p>Desde el inicio de la transición, y en los años siguientes, comparten la agenda pública los temas socioeconómicos y los temas propiamente políticos, y electorales, algo comprensible luego de tantos años de vigencia del "estado de excepción" y de crisis económica, sobre todo desde 1982 y la gran devaluación cambiaria, lo que produjo una fuerte recesión, una ola de quiebras y desocupación. En esas áreas temáticas los trabajos acumulados anteriormente por los Centros le otorgan a las CCSS un lugar de escucha novedoso para el país y que se ha de mantener desde entonces, aunque con altibajos. Ello facilita lógicamente el proceso de recomposición de las CCSS.</p>

Vínculos internacionales	<p>En este período se producen algunas modificaciones en el formato previo de interacción internacional:</p> <p>a) el retorno de muchos CCSS que habían hecho sus postgrados y/o trabajado en diversas academias del exterior (México, Brasil, Venezuela, Ecuador, Perú, Argentina, Estados Unidos, Francia, Italia, Suecia, ambas Alemanias, Unión Soviética, etc.)</p> <p>b) el fuerte impulso y apoyo de la Universidad para que los nuevos egresados realizaran postgrados en el exterior, aunque con becas externas obtenidas por cada aspirante. (no se asignan recursos locales para becas integrales).</p> <p>c) se intensifican los convenios académicos con universidades del exterior, y la participación en programas de investigación multinacionales.</p> <p>d) se consolidan –y se extiende a los centros universitarios– los vínculos del período anterior con CLACSO y sus Grupos de Trabajo, y con redes académicas internacionales como LASA, ISA, IPSA, ALAS, ALAST, ALASRU, etc.</p>
Varios (congresos e investigaciones internacionales)	<p>1985- Se realiza en el país la Asamblea General de CLACSO.</p> <p>1987- se realiza por segunda vez el Congreso Latinoamericano de Sociología - ALAS.</p> <p>1997- se realiza el Congreso Sudamericano de Antropología.</p> <p>Se realizan gran número de seminarios Internacionales de Sociología, Ciencia Política, Trabajo Social, Economía Internacional, Historia Económica, etc.</p>
Revistas y Editoriales significativas	<p>Cuadernos de Ciencias Sociales 2a época (Sociología)</p> <p>Revista de Ciencias Políticas</p> <p>Revista de Trabajo Social</p> <p>Anuario de Antropología</p> <p>Revista Encuentros (CEIU-CEIAL)</p> <p>Fundación de Cultura Universitaria</p> <p>Ediciones de la Banda Oriental</p> <p>Editorial Trilce</p> <p>Editorial Fin de Siglo</p>

I. Desigualdades sociales

Desigualdades socioespaciales y desarrollo local en el Uruguay*

Daniilo Veiga ¹

1) Objetivos²

En este Artículo, se resumen hallazgos básicos de un Estudio desarrollado en la Facultad de Ciencias Sociales en tal sentido, se plantean los siguientes objetivos:

- a) Identificar los escenarios de reestructuración económica y globalización, en función de sus impactos sociales sobre el territorio nacional las sociedades locales.
- b) Examinar las transformaciones socioeconómicas territoriales que vienen ocurriendo durante los últimos años y presentar las Tipologías socioeconómicas espaciales construidas.
- c) Analizar las “nuevas” “viejas formas” de desigualdad fragmentación socioeconómica territorial.

2) Principales hpotesis marco de referencia

En esta sección, se introducen como marco de referencia sustento del Estudio desarrollado, los elementos conceptuales, hipótesis de trabajo, principales tendencias relativas a los procesos de fragmentación socioeconómica desigualdades en el territorio.

En primer lugar, se introducen algunos conceptos básicos, referidos al análisis de las desigualdades socioeconómicas, a nivel departamental local. En este sentido, se asume como hipótesis de trabajo, que “existen distintas dimensiones manifestaciones de la globalización”; las cuales impactan diferencialmente a la población las áreas subnacionales, en contextos de creciente “desterritorialización” de las decisiones económicas políticas. Asimismo, otra hipótesis central plantea que la globalización envuelve el problema de la diversidad socioeconómica, en la medida que las sociedades locales están insertas en escenarios de desarrollo desigual consiguiente fragmentación económica, social cultural, a nivel de diferentes actores locales.

Por otra parte, no consideramos válidos los argumentos de homogeneización e inevitabilidad de los procesos globales, que se manejan en distintos ámbitos; si bien pueden existir en muchos casos, una globalización de problemas nacionales al mismo tiempo una “especificidad singular de ciudades regiones”; en la medida que se desterritorializan cosas, gentes, valores, etc., se fragmenta el espacio, el tiempo las ideas. (Yanni 1995). Pero sí es importante señalar en este contexto, que existen redes globales que articulan individuos, segmentos de población, regiones ciudades, al mismo tiempo que excluyen otros tantos individuos, grupos sociales o territorios.

* Una versión anterior fue presentada al V Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio (R) Mayo 2004 Río de Janeiro, Brasil.

1 Profesor Titular del Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.

2 Proecto “Fragmentación socioeconómica desigualdades en Uruguay”, desarrollado durante 2000-2003 en el Departamento de Sociología, FCS UDELAR publicado en Veiga Rivoiro 2004.

Consiguientemente, en esta “Sociedad de la Información”, asistimos a la expansión de un nuevo paradigma sociotécnico, en el cual los países están atravesados por una lógica dual, en que se crean redes transnacionales de componentes dinámicos de la globalización, al mismo tiempo que se segregan excluyen segmentos sociales áreas, al interior de cada país, región o ciudad. En tal sentido, corresponde destacar que durante las últimas dos décadas, surgen transformaciones estructurales en las relaciones de producción, cuyas manifestaciones más claras son; el aumento de la desigualdad la exclusión social y la fragmentación del empleo (Castells 1998).³

Desde esta perspectiva, se plantean en el Estudio, las siguientes hipótesis básicas:

- * Los procesos de reestructuración económica, implican la diversidad social territorial; en la medida que las comunidades locales están insertas en escenarios de desarrollo desigual consiguiente fragmentación económica sociocultural.
- * En las ciudades, se procesan transformaciones asociadas a la reestructuración económica (desindustrialización, privatización, etc.), cuyos impactos más significativos son; el aumento de la desigualdad la exclusión social la fragmentación del empleo.
- * Las tendencias recientes actuales del mercado de trabajo, - desempleo, subempleo, informalidad precariedad -, junto con el descenso / o pérdida de los ingresos en los hogares, constituyen factores determinantes de “nuevas formas de pobreza” “empobrecimiento”; que estimulan la desintegración social y la segregación territorial.
- * La fragmentación social territorial, no es una simple consecuencia de las desigualdades socioeconómicas, sino que es resultado de la diferenciación social en el espacio constituyen procesos que se retroalimentan. En esta medida, surgen diversas formas de segregación; como manifestaciones de la distribución de las clases sociales en el territorio.
- * Los componentes socioculturales de la segregación socioeconómica y las desigualdades, son factores relevantes; en tanto los mecanismos de exclusión social, expresan imágenes comportamientos, por los cuales determinados grupos, ignoran a otros de la convivencia, lo cual reproduce la exclusión a través de barreras reales simbólicas.
- * Los déficits de integración socioeconómica de ciudadanía, refuerzan el círculo de la pobreza la exclusión social y colocan al problema de la desigualdad, como un tema fundamental a enfrentar por toda la sociedad, pero fundamentalmente por las políticas públicas.

Estos procesos están redefiniendo la configuración de las ciudades las áreas subnacionales, consiguientemente las desigualdades sociales en el territorio, en la medida que en contextos de globalización, los conceptos de ciudad y región adquieren un nuevo significado. Así por ejemplo, como consecuencia de la creciente privatización de infraestructura servicios públicos, emergen los fenómenos de “territorios privatizados usados”, a partir de la intervención de distintos actores locales, nacionales transnacionales.

Dichos fenómenos asumen diversas manifestaciones a nivel social espacial y están transformando la estructura socioeconómica de las áreas subnacionales, en función a su inserción al dinamismo fluctuante de Argentina Brasil. En este escenario, la evolución de un país pequeño como Uruguay, está estrechamente ligada a los impactos de la Integración Regional.

3 En esta perspectiva, se vienen realizando durante los últimos años, diversos Congresos nternacionales sobre las consecuencias de la globalización en el territorio las ciudades. Así por ejemplo, los eventos organizados por la Asociación nternacional de Sociología, RC21 en Ámsterdam (2001), los Seminarios de la Red beroamericana de Globalización Territorio en México, Argentina Cuba (2000-2002), los correspondientes al Grupo de Trabajo Desarrollo Urbano del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, en Río de aneiro Quito (2000-2001).

Por otra parte, cabe señalar que existen otros aspectos cruciales en la configuración dinámica territorial; tales como la dimensión espacial de las relaciones sociales, en la medida que las acciones e intervenciones de los diferentes actores sociales, se sustentan en una fracción del país - áreas, departamentos o regiones -. Ello implica la existencia de "identidades territoriales", que son resultado de una dinámica históricamente construida e interrelacionada con el resto del territorio. Aunque tales aspectos son ciertamente de difícil medición, deben considerarse seriamente a la hora de formular programas sectoriales locales, en la medida que las políticas públicas, definen marcos de referencia para un área determinada y por lo tanto condicionan su evolución. Así emergen, diversos procesos socioculturales, con consecuencias significativas en las sociedades locales, tales como los siguientes:

- * Incorporación de nuevas tecnologías de la información redes sociales
- * Expansión de "nuevas pautas culturales" de consumo.
- * Nuevas estrategias familiares formas de apropiación del "espacio".
- * Crecientes pautas de polarización socioeconómica.
- * Emergencia de múltiples actores con conflictos demandas para la gestión pública.

En este contexto, asumimos que la "fragmentación creciente de experiencias individuales que pertenecen a varios lugares tiempos", constituye un rasgo fundamental de la vida moderna, como plantea Alain Touraine (1997). Ello representa un llamado de atención frente al economicismo predominante en el análisis sobre la globalización, enfatizando la diversidad sociocultural vigente al interior de sociedades aún relativamente homogéneas. En tal sentido, las relaciones entre la "cultura globalizada" versus la "cultura local", constituyen un desafío, para profundizar el conocimiento de los procesos de globalización que impactan a nuestras sociedades (Featherstone 1998). Así por ejemplo, durante los últimos años, diversos procesos pautan las relaciones sociales la fragmentación de la vida cotidiana, para amplios sectores de población, particularmente para los sectores populares, entre los cuales se destacan:

- * El retraimiento del Estado Nacional, a través de crecientes privatizaciones, tercerización pérdida del espacio público;
- * La pérdida de "marcos de referencia socialización tradicionales", por los cambios en la familia los procesos de segregación urbana;
- * La globalización del consumo, y su expresión diferencial en las clases sociales en el espacio urbano;
- * La debilidad de los mecanismos de representación sociopolítica y la emergencia de diversos conflictos en el territorio;

En el contexto de esta discusión, corresponde recordar que de acuerdo a una hipótesis central sobre las denominadas "ciudades globales"; la transformación de la actividad industrial la expansión de los servicios en las ciudades, llevaría a una estructura social dual, en la estructura del empleo de los ingresos de la población (Sassen 1991, Mollenkopf Castells 1991). Sin embargo, los hallazgos de nuestro Estudio coinciden con otras Investigaciones, que contrastan esta tendencia a la bipolarización, demuestran que se viene 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 Preteceille 1999 Taschner Bogus 2001).⁴

Esto refleja la influencia en la configuración de nuestras ciudades, de algunos procesos mencionados como: la reestructuración económica los cambios en el mundo del trabajo, la nueva composición

4 Una reciente compilación de artículos en la Revista EURE, sobre los impactos de la globalización en las ciudades latinoamericanas, (cf. De Mattos 2002), en particular el Estudio de Buenos Aires, realizado por M. Prevot Shapira (2002), presentan interesantes aportes a esta discusión.

de los hogares, la diversificación de pautas culturales del consumo. A su vez, dichos procesos inducen significativas transformaciones en los patrones de estratificación social, particularmente en las clases medias, que se manifiestan en la localización de la población en el espacio urbano.

Como analizamos en nuestro Estudio para Uruguay, en relación a estos procesos, resultan adecuados los conceptos de “quartered cities” (ciudades fragmentadas), introducido por Peter Marcuse (1996), el más reciente de “laered cities” (ciudades en capas); en la medida que las áreas de una ciudad, están separadas por espacio tiempo, constituyen el soporte de diferentes clases grupos sociales, que interactúan entre sí, a través de relaciones que reflejan su distancia desigualdad social (Marcuse Van Kempen 2000, Veiga Rivoir 2001).

Desde este contexto, asumimos la hipótesis planteada en la citada compilación internacional de Estudios sobre “Ciudades en globalización”, en el sentido que “casi todas las ciudades reciben impactos del proceso de globalización, pero su grado de participación en éste, no es resultado de su posición en el orden internacional, sino de la naturaleza alcance de dicho proceso, no existiendo un grado uniforme o un modelo singular de ciudad global”. Asimismo, destacamos como una de sus conclusiones más importantes, que las pautas del desarrollo urbano son sujeto de control gestión, lo cual significa que no son resultado de fuerzas inmanejables o leas económicas no controlables (Marcuse Van Kempen op.cit.). Ello implica por consiguiente, jerarquizar el papel que deben asumir las políticas públicas, en la dinámica de nuestras ciudades.

En esta perspectiva, resulta importante “Urbanizar las Ciencias Sociales”, como planteó Saskia Sassen, en su reciente presentación en Buenos Aires de la Investigación “Ciudades Transformadas, cambio demográfico sus implicancias en el mundo en desarrollo”; en tanto la comprensión de los procesos sociales, pasa cada día más por investigar los fenómenos que ocurren en las ciudades, en países altamente urbanizados como Uruguay, esto se torna estratégico. En este sentido, es interesante considerar - según el Informe de Diciembre 2002, de las Asociaciones de Sociología Británica Norteamericana -, el conjunto de desafíos que enfrenta la Sociología Urbana, con relación al análisis de los procesos que experimenta la población urbana, en los cambiantes escenarios de la globalización (Perr Harding 2002).

De tal forma, estudiamos para el caso uruguayo, la emergencia creciente a partir de los años noventa, de diversas formas de fragmentación socioeconómica particularmente, los “nuevos perfiles de marginalidad pobreza” (inserción laboral precaria, insuficiencia de ingresos, movilidad descendente violencia), que asociados a pautas de segregación residencial educativa, vienen acentuando la desintegración social (CEPAL 1999, Veiga Rivoir 2003).

En tal escenario, se destaca como los recientes Informes de organismos Internacionales, consideran que el aumento de las “desigualdades sociales territoriales”, se asocia cada vez más a los impactos de la reestructuración económica a la expansión de la globalización (Informes BD, CEPAL, OT Banco Mundial 2003). En definitiva, las implicancias de estos temas de análisis son múltiples complejas, - tanto para el conocimiento científico avance de las Ciencias Sociales, como más importante aún, para contribuir a la definición de políticas para los sectores áreas vulnerables de la sociedad -. En dicha perspectiva, destacamos la necesidad de impulsar actividades de cooperación entre Universidad, Ministerios Municipios Locales; reconociendo que la experiencia internacional sugiere la necesidad de avanzar en este proceso, a través de Estudios de Caso, que permitan orientar modelos de análisis políticas (cf. Stren 1996 Peattie 1996).

Desde este marco de referencia, se presentan a continuación los principales resultados de nuestro Estudio, referidos a las transformaciones socioeconómicas territoriales ocurridas durante los años noventa, así como los hallazgos referidos a las nuevas Tipologías Socioeconómicas espaciales.

3) Estructura socioeconómica y transformaciones territoriales en los años noventa

Es sabido que la configuración territorial consiguientemente las desigualdades subnacionales, están intrínsecamente asociadas a diferentes niveles de vida para la población. La interpretación de dichos fenómenos responde a un conjunto de factores inherentes a los procesos de desarrollo local, que expresan diversas formas niveles de organización productiva, económica social en el territorio.

En este contexto, corresponde señalar que Estudios realizados en base a datos censales Encuestas de Hogares del NE, han demostrado que la diferenciación socioeconómica, se manifiesta no solamente a “nivel intrarregional” (entre los diferentes departamentos); sino especialmente a “nivel intradepartamental”, en la medida que la proporción de población con carencias básicas, es significativamente mayor en las ciudades pequeñas (DNOT-MVOTMA 1998, Veiga 2000 op. cit. Encuesta OPPA-MGAP 2001).

En efecto, dichas Investigaciones, confirman que las potencialidades restricciones en los niveles de vida de la población, varían intrarregionalmente al interior de cada departamento área; lo cual indica que las desigualdades sociales -se asocian entre otros factores-, al contexto en que se inserta la población, a sea en zonas dinámicas, agroindustriales, de servicios, en ciudades medias o áreas fronterizas. En esta perspectiva, en función a los objetivos planteados, elaboramos Tipologías o clasificaciones a la escala microrregional, o sea desagregando la información a nivel de secciones censales, para apreciar la heterogeneidad diferenciación en las dimensiones socioeconómicas básicas.

Tipologías Socioeconómicas a nivel microrregional ⁵

Siguiendo la estrategia metodológica de nuestro anterior Estudio sobre Desarrollo Regional - análisis Multivariado de Cluster - (Veiga 1991), se elaboraron 2 Tipologías Socioeconómicas, a través de Indicadores Sociales construidos en base al último Censo de Población 1996, en esta oportunidad, desagregando la información a nivel de sección censal. Como resultado de lo cual, se obtuvieron:

- A) Tipología Socioeconómica Urbana para Areas mayores de 2.000 habitantes, según Nivel de Desarrollo Social.
- B) Tipología Socioeconómica de Áreas Rurales Urbanas menores de 2.000 habitantes.

Ambas Tipologías o clasificaciones, permiten apreciar “áreas homogéneas”, a través de sus correspondientes Indicadores, ilustran niveles diferenciales en dimensiones básicas del desarrollo social. En tal sentido, deben plantearse dos restricciones, derivadas de la naturaleza de la información manejada. Una primer limitación, radica en que disponer a nivel desagregado, solamente de la información del último Censo de Población realizado en 1996, ello implica que dicha medición, no registra eventos posteriores. Por tanto, se deben considerar para una evaluación actualizada, los principales cambios ocurridos desde entonces en la estructura socioeconómica local.

Para compensar en parte este problema, - si bien no son comparables con los datos censales -, se reprocesaron los microdatos de las Encuestas de Hogares del NE (a nivel de áreas urbanas); para luego construir Indicadores sociales, analizando su evolución en dimensiones socioeconómicas básicas durante el período 1996- 2002, así apreciar las tendencias sobre la fragmentación a nivel local. En de-

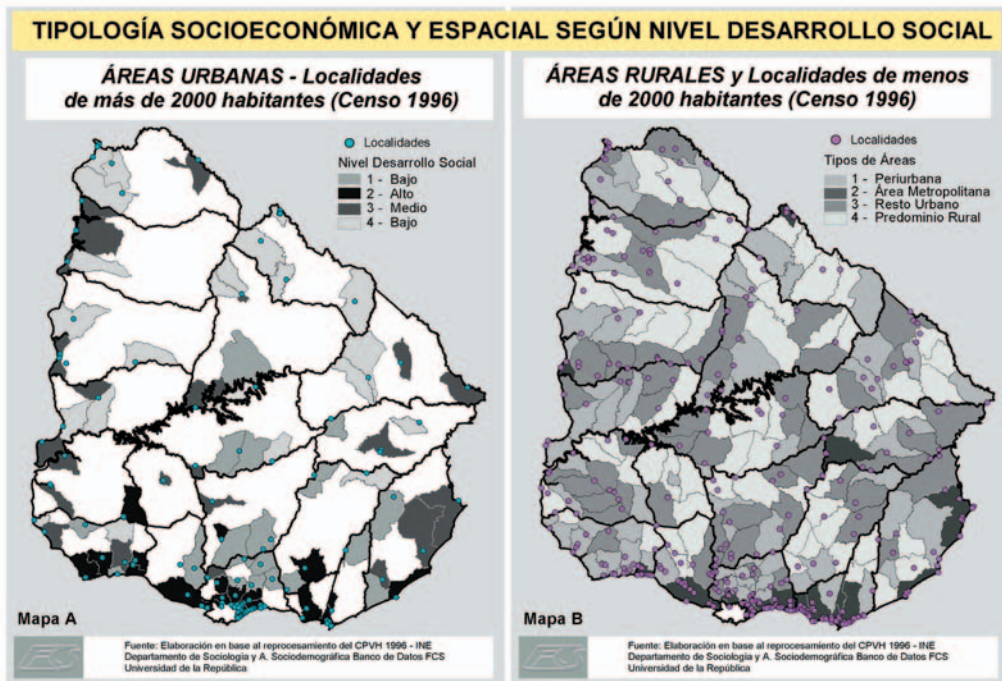
5 Cabe señalar que los Indicadores empleados en la construcción de las Tipologías, fueron seleccionados en sucesivas fases, de acuerdo a su pertinencia teórica con las hipótesis del Estudio su validez empírica. En definitiva, se utilizaron un conjunto de 30 Indicadores representativos de las principales aspectos de la estructura socioeconómica local (de un total de 60 Indicadores censales).

finitiva, las características de los diferentes Tipos de Areas, deben interpretarse en 2004, considerando los procesos socioeconómicos, que a nivel microrregional, han ocurrido desde el Censo de 1996.

En segundo lugar, observamos que para tener una evaluación comprensiva de la estructura dinámica de las sociedades locales, deben considerarse otros factores dimensiones difícilmente cuantificables de carácter más cualitativo, que intervienen en el desarrollo socioeconómico, tales como los aspectos institucionales, culturales de la acción colectiva. En esta perspectiva, nuestra Investigación buscó superar esta segunda limitación, mediante el análisis cualitativo Estudios de Caso, incorporando la opinión percepción de los actores locales sobre dichas problemáticas, tal como se plantea más adelante.

En definitiva, las Tipologías Socioeconómicas Espaciales obtenidas, se ilustran en los Mapas A.B. Por otra parte, en el Cuadro 1, se presentan un conjunto de Indicadores que permiten evaluar las características básicas de los diferentes “tipos de áreas”. Cabe señalar que la discriminación entre las Tipologías de Areas Urbanas Rurales menores de 2000 habitantes es fundamental, en la medida que refiere a universos cualitativamente diferentes características estructurales significativamente heterogéneas, aún cuando las fronteras entre lo rural lo urbano puedan ser en algunos casos, difíciles de determinar.⁶

De manera sintética, los Indicadores datos resumidos en el Cuadro 1, permiten apreciar los Niveles diferenciales de Desarrollo Social, según la Tipología Socioeconómica Urbana para Areas mayores de 2000 habitantes, a nivel de secciones censales (1996). De acuerdo al último Censo, en estas áreas -incluyendo a Montevideo-, reside el 86% de la población del país, lo cual demuestra el altísimo grado de concentración urbanización del Uruguay. Se identificaron así, 4 “Tipos de áreas homogéneas o Agrupamientos” según los Indicadores Sociales del último Censo.



Cuadro 1				
TIPOLOGIA SOCIOECONOMICA URBANA - CENSO 1996				
NIVEL DE DESARROLLO SOCIAL S/AREAS				
AREAS MAYORES DE 2.000 HABT. (SEC. CENSALES)				
TIPOS/ AREAS	1	2	3	4
DESARROLLO SOCIAL	BAJO	ALTO	MEDIO	BAJO
% Hogares (Promedios s/ Areas)				
INDICADORES				
T. CRECIM.				
% POBLACION	-7	13	6	9
% INMIGRANTES INTERNOS	16	27	13	15
% INMIGRANTES RECIENTES	5	7	4	5
% PEA AGROP.	12	5	9	17
% PEA INDUST.	15	17	12	12
% PEA CONST.	7	8	7	7
% PEA SERVIC.	26	27	30	25
% JEFES C/ EDUC. SECUNDARIA	20	30	30	23
% VIVIENDAS DE MATERIAL				
% C/ SANEAM.	8	26	54	12
% C/ AGUA RED	88	91	95	88
% ATENC. MSP	53	37	50	61
% TELEFONOS	28	42	29	17
% PC	1	3,4	2	1
Fuente: Elaboración en base al reprocesamiento del CPVH 1996 NE. Secciones Censales Análisis de Cluster. Departamento de Sociología A. Sociodemográfica Banco Datos FCS. Universidad de la República.				

Tipo 1 con Bajo Nivel de Desarrollo Social. Constituyen áreas que se encuentran predominantemente en el Centro Sur del país, corresponden a ciudades pueblos expulsoras tradicionalmente de

- 6 Debe observarse que los Indicadores censales, presentados en el Cuadro 1, fueron seleccionados del Sistema de Indicadores Socioeconómicos - construido inicialmente en el Estudio -, de acuerdo a su capacidad discriminante se agruparon en dimensiones básicas de la estructura social, como ser las características poblacionales de migración; el empleo por rama, el nivel de educación secundaria; las condiciones de la vivienda confort y atención de salud.

población, con estancamiento económico bajos niveles de vida. Ejemplos de ello son áreas urbanas como las del Noreste de Canelones Aiguá.

Tipo 2 con Alto Nivel de Desarrollo Social. Corresponden a las áreas urbanas ubicadas fundamentalmente en el Área Metropolitana Sur Costero del país. Se destacan como ciudades áreas con alto crecimiento poblacional, empleo industrial en servicios, concentran la población con mejores niveles de vida, aunque con las mayores desigualdades internas.

Tipo 3 con Nivel Medio de Desarrollo Social. Representan áreas urbanas ciudades capitales, ubicadas en el Litoral en otros puntos del país, con niveles medios de desarrollo económico social. Allí coexisten ciudades importantes, anteriormente dinámicas como Paysandú Rosario, con pueblos de menor nivel de desarrollo socioeconómico.

Tipo 4 con Bajo Nivel de Desarrollo Social. Corresponden a ciudades pueblos ubicados predominantemente al Norte del Río Negro, con tradicionalmente bajos niveles de desarrollo económico e importantes carencias en los niveles de vida de su población. Algunas se encuentran en zonas dinámicas agroindustriales, como Bella Unión, Tranqueras, Guichón, etc.

Por otra parte, las áreas ilustradas en el Mapa B, permiten apreciar los diferentes "Tipos de Áreas", según la Tipología Socioeconómica para Áreas Rurales localidades menores de 2000 habitantes en 1996. (De acuerdo al último Censo, en estas áreas, residía solamente el 14% de la población del país). En este caso, se identificaron a partir de las fases previas, 4 "Tipos de áreas homogéneas o Agrupamientos" según los Indicadores Sociales de 1996, que denominamos: 1) Periurbana, 2) Área Metropolitana, 3) Resto Urbano 4) Rural.

En definitiva, las Tipologías elaboradas el consiguiente agrupamiento de Áreas, pueden evaluarse en función a factores vinculados a la reestructuración económica la globalización, como ejes que configuran la dinámica territorial socioeconómica del Uruguay a principios del milenio. En este contexto, resumiendo algunos elementos conceptuales tendencias planteadas, en función a sus impactos en las sociedades locales, destacamos los siguientes procesos:

- * Integración física regional
- * Transformaciones agroindustriales
- * Desindustrialización e incorporación de tecnología
- * Movilidad poblacional nuevas pautas residenciales
- * Transformaciones del sistema de ciudades y metropolización
- * Expansión de áreas turísticas de servicios
- * Nuevos vínculos entre áreas locales y economías transfronterizas globales

En síntesis, puede afirmarse que en nuestro caso, operan un conjunto de factores que condicionan el desarrollo local, tales como la falta de empleos servicios básicos (educación, salud, vivienda, etc.); los déficits en infraestructura (agua, saneamiento, carreteras, etc.) diversos procesos asociados a la Integración Regional. En dicha medida, estos factores - junto a la ausencia o inoperancia de políticas públicas - , acentúan las desigualdades entre diferentes áreas del país, de acuerdo a su tipo de inserción, relaciones vínculos con Montevideo con las economías transnacionales.

A continuación, profundizando el análisis de los procesos de fragmentación socioterritorial las desigualdades sociales, como temas estratégicos de la sociedad uruguaya, se ilustran las tendencias recientes que surgen del Estudio realizado.

4) Fragmentación y desigualdades sociales: temas estratégicos de la sociedad uruguaya

En esta sección, se presentan los principales resultados de nuestra Investigación, referidos a un conjunto de dimensiones relevantes de la fragmentación socioeconómica, tales como la exclusión laboral, la pobreza la desigualdad social, a través de su evolución en el período reciente 1996-2002, de acuerdo a los Indicadores Sociales elaborados a partir de las E. H. del INE. En primer lugar como marco de referencia, de las tendencias socioeconómicas de los últimos años, se presentan en el Cuadro 2, un conjunto de Indicadores estratégicos (Inst. E. FCEA 2003). En forma sintética, los datos ilustran claramente el estancamiento retroceso que afectó al país durante los años 1999-2002, así como el deterioro en las condiciones de empleo e ingresos de la población, configuran un sustrato empírico real sólido, para comprender las tendencias de fragmentación socioeconómica las condiciones de vida de la población.

Cuadro 2 INDICADORES ESTRATÉGICOS DE LA ECONOMIA URUGUAYA							
Indicadores	EVOLUCION 1998 - 2004						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003*	2004*
PBI (Var. %)	4,5	-2,8	-1,4	-3,4	-10,8	1,0	6,0
% Inflación	8,6	4,2	5,1	3,6	25,9	10,0	8,0
Salario Real Prom. (Variac.%)	1,8	1,6	-1,3	-0,3	-10,7	-12,0	1,0
Tasa Desempleo (%Prom.)	10,1	11,3	13,6	15,3	17,0	17,0	15,0

* Valores proyectados. Fuente: Informe Coyuntura Instituto de Economía Dic. 2003. FCEA. Universidad de la República.

Desde este marco de referencia, debe señalarse que una etapa fundamental del Estudio, estuvo referida a la identificación de las variables dimensiones sustantivas de análisis, para conocer las tendencias componentes de los procesos de fragmentación desigualdad social en el territorio. En tal sentido, la elaboración del Sistema de Indicadores, así como el análisis multivariado, constituyeron fases estratégicas, complementarias de la construcción de Tipologías Socioeconómicas a nivel del Censo de Población 1996. De tal forma, se presentan los principales hallazgos sobre los referidos procesos. Así, luego de haber seleccionado las variables teórica empíricamente más relevantes, (en base al Sistema de 140 Indicadores E. Hogares NE 1996-2002), se identificaron los componentes principales de la estructura socioeconómica de las sociedades locales, diferenciando el análisis para el año 2002 su evolución durante el período 1996-2002; con los siguientes resultados:

Un hallazgo relevante consistió en identificar los componentes principales de la Estructura Socioeconómica de las Áreas Urbanas. En efecto, a partir del Análisis Factorial (Cuadro 3), resultan 5 factores o dimensiones principales, que explican un 87% de la variación de la estructura socioeconómica local. Estos 5 componentes engloban a su vez, un conjunto de Indicadores estratégicos, que representan por su orden de magnitud, los siguientes fenómenos:

- 1°. POBREZA
- 2°. EXCLUSION DEL EMPLEO
- 3°. NIVEL EDUCATIVO
- 4°. EXCLUSION SOCIAL
- 5°. NIVEL OCUPACIONAL

Corresponde señalar que de acuerdo a la lógica del análisis factorial, los 3 primeros factores o componentes (1°. POBREZA, 2°. EXCLUSION DEL EMPLEO 3°. NIVEL EDUCATIVO), tienen el mayor peso explicativo, o sea constituyen elementos relevantes para describir la estructura socioeconómica local. Por otra parte, el análisis permitió identificar aquellos Indicadores más significativos con mayor correlación, que configuran los respectivos factores.

Así por ejemplo, resulta que el primer componente o dimensión se asocia a los hogares, población niños en situación de pobreza, junto a los menores ingresos per cápita. La segunda dimensión que denominamos exclusión del empleo, se explica por las tasas de desempleo juvenil, total, femenina el subempleo. En resumen, estos Indicadores, tienen actualmente una significación estratégica para interpretar la situación de las sociedades locales.

Cuadro 3

**Estructura socioeconómica departamental
Identificación de dimensiones principales 2002
Análisis factorial - Áreas urbanas interior país**

DIMENSIONES /FACTORES	1 POBREZA	2 EXCLUS EMPLO	3 NIVEL EDUC.	4 EXCLUS SOCIAL	5 NIVEL OCUP
INDICADORES					
% POBLAC. POBRE (PNUD)	,953				
% NIÑOS POBRES (PNUD)	,942				
INGRESO P/ CÁPITA	-,893				
% HOGARES POBRES (INE)	,780				
T. DESOCUP. JÓVENES		,926			
T. DESOCUP. TOTAL		,922			
T. DESOCUP. FEMEN.		,882			
SUBOCUPADOS / PEA		,763			
% N. EDUC. MEDIO + 15 A..			,884		
% N. EDUC. MEDIO PEA			,836		
% N. EDUC. BAJO + 15 A..			-,793		
% N. EDUC. BAJO PEA			-,779		
% MENORES DE 15 AÑOS				,770	
T. MORTALIDAD INFANTIL				,761	
20 %+RICO/20 %+POBRE				,548	
% NIVEL OCUP. ALTO PEA					-,947
% NIVEL OCUP. BAJO PEA					,919
% VARIANZA EXPLICADA (87)	(22)	(20)	(18)	(14)	(13)

Fuente: Elaboración en base al reprocesamiento de E. Hogares NE Sistema de Indicadores Análisis Factorial. B. Datos Departamento de Sociología, Facultad Ciencias Sociales Universidad de la República.

Un segundo hallazgo importante del Estudio, permite caracterizar la Evolución durante el período 1996 - 2002, de la estructura social local, a partir de la identificación de 4 Factores o componentes principales, que resumen las principales tendencias ocurridas, según el Análisis Factorial (Cuadro 4). En este caso, resultaron 4 factores o dimensiones que explican un 80% de la variación en la estructura socioeconómica local. Como se aprecia en el cuadro, estos 4 factores engloban un conjunto de Indicadores estratégicos, que representan por su orden de magnitud, los siguientes fenómenos:

- 1°. EVOLUCIÓN DE LA POBREZA DESIGUALDAD
- 2°. EVOLUCIÓN DE LA DESOCUPACIÓN
- 3°. EVOLUCIÓN DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL
- 4°. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR RAMA

En este caso, el primer factor o dimensión (EVOLUCIÓN DE LA POBREZA DESIGUALDAD), tiene el mayor peso explicativo (33%). Por consiguiente, surgen como elementos estratégicos para interpretar la evolución en la estructura socioeconómica local, varios Indicadores significativos con alta correlación, tales como: la evolución de los hogares población pobre en el período reciente, la proyección de la tasa de crecimiento poblacional, así como la evolución en la desigualdad de ingresos. Asimismo, es importante destacar como resultado del Análisis, que las áreas con aumento del PB, son aquellas con mayor incremento de la pobreza la desigualdad, lo cual confirma que el crecimiento económico, no conlleva necesariamente una distribución de la riqueza el ingreso.

Cuadro 4
Evolución y tendencias- 1996-2002
Estructura socioeconómica departamental
 A. FACTORIAL II. AREAS URBANAS INTERIOR PAIS

DIMENSIONES / FACTORES	1 EVOLUC. POBREZA DESIGUALD	2 EVOLUC. DESOCUP	3 EVOLUC. EXCLUS. SOCIAL	4 EVOLUC. EMPLEO RAMA
INDICADORES DE EVOLUCION				
EV. POBLACIÓN POBRE	,960			
EV. HOGARES POBRES	,930			
PROY. T. CRECIMIENTO POBLAC.	,844			
EV. ING. MED. / 20% + POBRE	,801			
CRECIM. PBI DEPARTAMENTAL	,731			
EV. ING:20% +RICO/ 20% +POBRE	,684			
EV. T. DESOCUPACIÓN		,925		
EV. DESOCUPACIÓN FEMENINA		,924		
EV. SUBEMPLEO			,870	
EV. PEA INFORMAL			,661	
EV. ING: 20% + RICO / MEDIANA			,610	
EV. DESOCUPACIÓN JÓVENES			,571	
EV. PEA COM.TRAN.SERV.COM.				,814
EV. PEA IND. ELECT. CONSTRUC				-,717
EV. INGRESO P/ CÁPITA				,688
% VARIANZA EXPLICADA (80)	(33)	(18)	(15)	(14)

Fuente: Elaboración en base al reprocesamiento de E. Hogares NE del Sistema de Indicadores. Análisis Factorial. B. Datos Departamento Sociología, FCS Universidad de la República.

4.1 Exclusión laboral fragmentación socioeconómica

Con relación a los procesos señalados sus vínculos con la diferenciación social la exclusión laboral, es necesario recordar que desde fines de los años ochenta, Estudios comparativos realizados en varios países latinoamericanos, demostraron la influencia de fenómenos estratégicos en la configuración de nuestras ciudades en los niveles de vida de la población, como son los procesos de "desindustrialización", "desasalarización" "fragmentación socioeconómica" (cf. Portes 1989, Lombardi

Veiga 1989). En el caso uruguayo, estos procesos han tenido especial importancia en muchas sociedades locales (por ejemplo Paysandú Colonia).

La evolución durante los años noventa de los mercados de trabajo locales, indica el dinamismo / o estancamiento capacidad de absorción de mano de obra. Así por un lado, se verifica la pérdida de empleos en la industria construcción, en el sector estatal, como consecuencia de la reducción del gasto público el proceso de desindustrialización privatizaciones, en este período. Por otra parte, se produjo a nivel general, un aumento considerable del empleo por cuenta propia sin local (aquellos de menor calificación precariedad), así como ha sido notable el aumento de otras formas de empleo informal por cuenta propia con local, particularmente en ciudades del Suroeste Noreste del país. En tal contexto, el incremento de la "informalidad" la "precariedad laboral", producida durante los últimos años, tiene diferentes impactos manifestaciones a nivel microrregional departamental, en función al dinamismo local la débil generación de empleos formales.

En tal sentido, el aumento de la flexibilización laboral -la precariedad-, junto al descenso que tuvo durante los noventa la protección social, es seguramente impactante en la mayoría de las áreas urbanas, como resultado de la pérdida de empleos en la industria el sector público; lo cual ha tenido consecuencias muy negativas sobre los niveles de vida de la población. Complementando estos aspectos, es necesario considerar la evolución de las Tasas de Desempleo Subempleo, lo cual permite apreciar las diferencias en términos de las sociedades locales. Los datos de las Encuestas de Hogares del NE, demuestran la evolución desfavorable que durante los últimos años, ha tenido el desempleo el subempleo, en casi todas las áreas urbanas particularmente en algunos departamentos, siendo especialmente grave la exclusión laboral para jóvenes mujeres, con las consecuencias que esto representa para la fragilidad del capital humano por tanto de las sociedades locales. (Veiga Rivoir 2004 op.cit.).

Como hemos destacado, los Indicadores demuestran que además del desempleo abierto, predominan desde 1999 se agravan luego del 2002, importantes problemas de inestabilidad laboral, empleo precario subempleo. Dichos fenómenos tienen significativos impactos en el deterioro de los ingresos nivel de vida de la población, representan consiguientes focos de fragmentación exclusión social, para miles de familias. En definitiva, la exclusión laboral el acceso diferencial al mercado de empleo por la población en diferentes áreas, ilustran las desigualdades socioeconómicas en el territorio el fenómeno del empobrecimiento de vastos sectores de población, a nivel de las sociedades locales.

Complementariamente, se puede evaluar dicha problemática a través de los niveles de ingreso. En tal sentido, los microdatos procesados de las Encuestas de Hogares, permiten apreciar los niveles diferenciales de vida las desigualdades del ingreso, señalando que en promedio los hogares con mayores ingresos, residen en ciudades del Sur Centro del país, mientras que en el Noreste, predominan las familias con menores niveles. Es sabido que la fuerte pérdida de ingresos, verificada durante el año 2002 el 2003, asociada estrechamente a los problemas de empleo la recesión, agudizó el empobrecimiento de los hogares, a partir de 1999.

Sin embargo, la evolución del ingreso a nivel de diferentes áreas urbanas, discriminando entre hogares ricos Y pobres, demuestra que los más ricos aumentaron sus ingresos, especialmente en las ciudades más dinámicas, o tuvieron un leve descenso en otras áreas. (Cuadro 5). Mientras que por otra parte, los hogares de menor nivel socioeconómico, experimentaron una fuerte disminución de sus ingresos consiguientemente de su nivel de vida; incrementando, la desigualdad entre las familias ricas pobres a nivel del país.

Asimismo, otros Indicadores de exclusión social, confirman las desigualdades en los niveles de vida, las carencias en las ciudades del Norte Litoral. (Veiga Rivoir 2003b op. cit.). En este contexto, se examinan a continuación, el aumento de la pobreza la desigualdad social durante los años recientes, como fenómenos relevantes en este período.

4.2 Aumento de la pobreza y las desigualdades sociales

Es sabido 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 continuidad democrática. En tal sentido, el modelo de "Estado Benefactor" impulsado en el país, durante las primeras décadas del siglo XX el sistema político, estimularon una sociedad con relativamente altos niveles de integración social y baja desigualdad en términos comparativos con América Latina (CEPAL-PNUD 1999).

Cuadro 5			
DESIGUALDAD ENTRE HOGARES RICOS Y POBRES			
EVOLUCION DE INGRESOS 1998 - 2002 Índice Base 1998=100			
A. URBANAS	INGRESOS HOGARES RICOS	A. URBANAS	INGRESO HOGARES POBRES
T. Y TRES	134,2	MALDONADO	54,1
MALDONADO	121,5	COLONIA	62,8
FLORES	120,1	RIO NEGRO	71,1
ROCHA	115,1	FLORES	75,9
FLORIDA	114,5	TREINTA Y TRES	76,1
SAN JOSE	112,2	DURAZNO	78,1
PAYSANDU	110,2	ROCHA	79,5
CANELONES	106,8	SAN JOSE	80,7
LAVALLEJA	105,4	PAYSANDU	81,2
SORIANO	105,2	SALTO	84,3
SALTO	98,3	SORIANO	84,4
CERRO LARGO	94,3	CANELONES	84,4
ARTIGAS	93,0	LAVALLEJA	84,6
TACUAREMBO	91,2	FLORIDA	86,7
DURAZNO	90,2	ARTIGAS	91,4
RIO NEGRO	89,6	CERRO LARGO	92,4
RIVERA	86,5	RIVERA	95,1
		TACUAREMBO	96,0

Fuente: Elaboración en base al reprocesamiento de E. Hogares NE del Sistema de Indicadores. A. Sociodemográfica Banco Datos Departamento de Sociología Fac. Ciencias Sociales Universidad de la República.

A partir de estos elementos, es necesario señalar algunas características sobre la evolución de la pobreza en los últimos años. Por una parte, observamos que la concentración disminución del ingreso verificado a partir de 1998, anuló en parte la disminución de la pobreza, que tuvo lugar en los primeros años de los noventa (Arim Furtado 2000). Asimismo, es sabido que a nivel global, la pobreza se redujo durante los primeros años de la década, aunque luego se mantuvo relativamente estable hasta 1998, para luego aumentar significativamente hasta alcanzar al 32% de la población, lo cual equivalía a cerca de 875.000 personas en todo el país, a fines del 2003. (NE Estimaciones de la Pobreza 2003).

Pero lo más importante a destacar en este contexto, es el aumento de pobreza en la población infantil durante los últimos cinco años, que revela índices alarmantes. En promedio, uno de cada dos

niños menores de 5 años, el 40% de aquellos entre 6 y 14 años, viven en hogares por debajo de la línea de pobreza. Esta situación de pobreza de niños jóvenes adolescentes, cuestiona el “modelo de integración social bienestar”, que la sociedad uruguaya, ha mantenido durante muchas décadas (Katzman Filgueira 2001). Asimismo, de acuerdo a las últimas cifras a nivel desagregado, se confirman significativas desigualdades a nivel territorial.

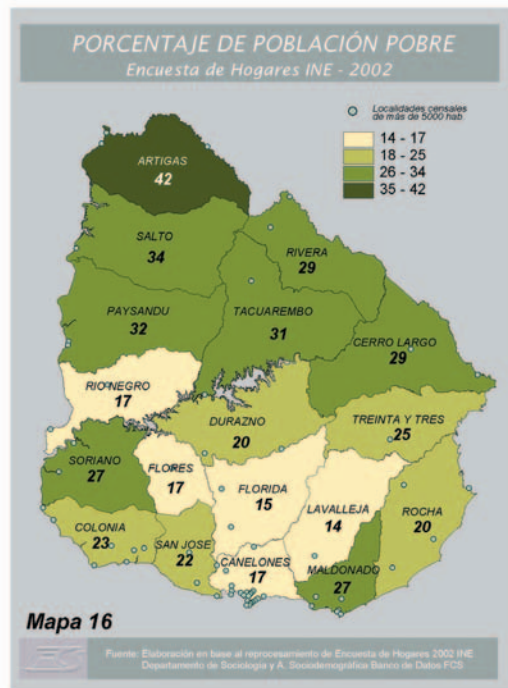
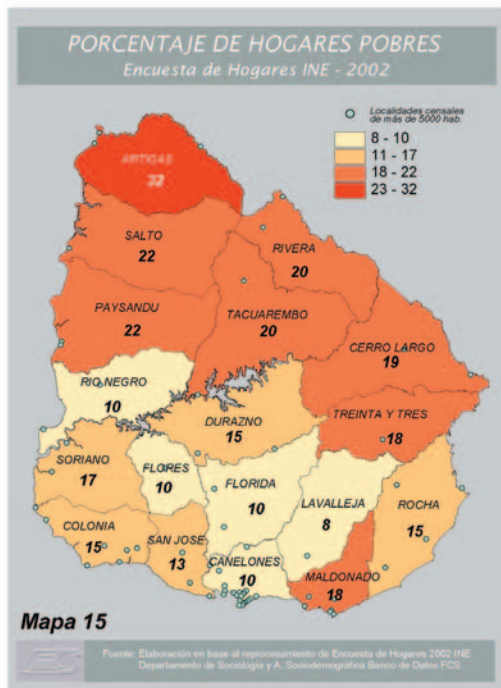
En efecto, a nivel general los menores niveles de pobreza se presentan entre la población del Sur Centro del país, mientras que se detectan los mayores índices en el Norte Litoral; así como alarmantes niveles de niños pobres en la mayoría de las áreas urbanas, en la medida que durante el año 2002, las situaciones de pobreza aumentaron significativamente, en función de los problemas de empleo, descenso de los ingresos la crisis socioeconómica generalizada.⁷ Los Mapas adjuntos, ilustran los niveles de la pobreza permiten apreciar las desigualdades existentes entre los departamentos sus áreas urbanas.

En esta perspectiva, es importante referir las conclusiones de un reciente comprensivo Estudio del Departamento de Sociología FCS, sobre la dinámica de la pobreza sus determinantes a nivel macroestructural, que confirman empíricamente algunos elementos planteados previamente. En tal sentido, la Investigación de Longhi Fernández (2003), en base a series cronológicas de datos modelos de regresión para los años noventa, demuestra que los factores o variables de mayor peso explicativo, en la dinámica de la pobreza, son por su orden; 1) el salario real, 2) el excedente de fuerza de trabajo (desempleados e informales) 3) el crecimiento del PB. En definitiva, estos hallazgos demuestran la incidencia del descenso de los ingresos, del salario real la exclusión laboral en el aumento de la pobreza, confirman que el crecimiento económico per se, no conlleva una mejora en los niveles de vida, sino que necesariamente se requieren mejoras salariales, y políticas activas de empleos políticas sociales, que acompañen dicho crecimiento.

Por otra parte, a nivel territorial destacamos que la ausencia de políticas de desarrollo, los contextos socioeconómicos desfavorables el vacío poblacional, predominante en muchas áreas, constituyen factores determinantes del estancamiento los procesos de fragmentación socioeconómica. En este contexto, señalamos previamente varios hallazgos del Estudio, a partir de la identificación de “factores dimensiones estratégicas”, en la estructura socioeconómica actual en su evolución reciente.

De modo sintético, puede afirmarse que durante muchas décadas varios factores características estructurales, han condicionado el nivel de desarrollo la evolución departamental, entre los cuales se destacan: el tipo de inserción crecimiento económico, su diversificación productiva potencial exportador, la migración poblacional, la ausencia o inoperancia de las políticas públicas, etc. Sin embargo, durante los últimos años, un conjunto de factores endógenos exógenos, influyen en el crecimiento y/o estancamiento diferencial de varias áreas del país; tales como el desarrollo turístico, forestal agroindustrial, el factor “frontera” especialmente las políticas sociales a nivel Municipal la inversión económica que ha creado fuentes de empleo, pero algunos de estos factores han acentuando en algunos casos, las desigualdades socioeconómicas en el territorio.

7 Así por ejemplo, según el informe de Desarrollo Humano (DH PNUD 2001), en el año 2000 el porcentaje de niños en situación de pobreza, superaba el 50% en la mitad de los Departamentos llegaba al 62% en Rivera 69% en Artigas.



En resumen, encontramos que la heterogeneidad entre áreas urbanas y departamentos es significativa, pero como lo demuestra los Mapas la Tipología Socioeconómica y Espacial (a nivel de sección censal), la fragmentación socioeconómica y las desigualdades internas, son aún mayores, en aquellos departamentos con altos niveles relativos de desarrollo crecimiento, como Canelones, Colonia, Maldonado Salto.

En este contexto, corresponde destacar que nuestro Estudio se inscribe en la línea de Investigación, que privilegia la combinación de estrategias de análisis a nivel macro microsocioal, por considerar que el desarrollo avance de las Ciencias Sociales, particularmente en los estudios urbano regionales, necesita este abordaje (Harloe et al 1998). En tal sentido, los resultados a nivel del análisis cuantitativo macrosocioal, así como los Estudios de Caso cualitativos a nivel microsocioal, demuestran que las tendencias verificadas durante los últimos años: a nivel del mercado de empleo, - aumento del desempleo, subempleo, informalidad de la precariedad -, junto al descenso del ingreso los niveles de vida de vastos sectores, constituyen factores determinantes en las “nuevas formas de pobreza”, “empobrecimiento de la población” y desintegración social; las cuales tienen manifestaciones espaciales socioculturales muy diversas (Cuadro 6).

En síntesis, tanto el análisis realizado a nivel cuantitativo, como cualitativo desde la perspectiva de la población local, confirma las crecientes desigualdades sociales y tendencias de fragmentación a nivel de las ciudades el territorio, donde por un lado: ciertos estratos sociales con altos niveles de vida, se modernizan, incorporan nuevas tecnologías pautas de consumo globales; por otra parte, crecientemente surgen amplios estratos poblacionales con necesidades básicas insatisfechas posibilidades de movilidad socioeconómica, extremadamente limitadas. Como hemos señalado, dichos

fenómenos indican que las distancias entre las clases sociales se profundizan, los encuentros entre sectores sociales distantes, son cada vez menos frecuentes, y se pierden las características de sociedad integrada.

Cuadro 6 Desigualdades sociales según los actores locales por departamento	
Estudios de Caso	Desigualdades Sociales
Colonia	<ul style="list-style-type: none"> * Aumento de la brecha entre "los pobres los ricos." * Diferencial acceso a la información a las nuevas tecnologías. * Diferencias de acceso a la cultura la educación. * Desigualdad en inserción laboral por falta de capacitación.
Florida	<ul style="list-style-type: none"> * Desigualdades culturales a partir de la situación de pobreza. * Diferencias entre la pobreza urbana la rural. * Desigualdades de nivel de vida oportunidades intra departamentales.
Maldonado	<ul style="list-style-type: none"> * Mejora de Punta del Este contrasta con aumento de Asentamientos. * Diferencias simbólicas evidenciadas por la presencia de turistas. * Empeoramiento del nivel de vida de la clase media (cambios en estilos de vida reducción drástica del consumo) * Desigualdades en niveles de vida durante el año * Diferencias de nivel cultural entre los fernandinos los inmigrantes. * Diferenciación intra departamental. * Sensación de polarización social. * Mayores desigualdades al interior de las clases medias.
Rivera	<ul style="list-style-type: none"> * El sistema educativo no atiende necesidades de la población más pobre. * Disminución de la clase media. * Acceso a los servicios por aumento de las tarifas. * "Pasaje de la pobreza a la marginalidad." * Aumento en las diferencias en niveles culturales (elites más cultas educadas pobres menos cultos educados.) * Distintas posibilidades de movilidad (pasaje a Montevideo)
Salto	<ul style="list-style-type: none"> * Desigualdad de acceso a la propiedad local de los extranjeros frente a ciudadanos locales. * Movilidad descendiente - de propietario rural a peón -. * Disminución del peso de la clase alta vinculada a las grandes extensiones de producción ganadera poder a nivel local. * El abandono de la educación por los jóvenes, junto a empleos precarios la baja calificación refuerza las desigualdades. * Aumento de polarización social - estratos altos fuera del departamento aumento de sectores pobres. * Movilidad espacial - viajes a Montevideo cada vez posibles para menos personas.
Fuente: Estudios de Caso Departamentales. (Veiga Rivoir 2004).	

En definitiva, las mencionadas transformaciones se expresan a nivel sociocultural, donde emergen rupturas, cambio de costumbres la “perdida de valores”, a la vez que aumenta la incidencia de “lo global” en la dinámica la cultura local, ésta se ve fuertemente cuestionada. La sensación de inseguridad, destrucción de ciertos valores, sin que se perciba otra alternativa, la incompreensión de las prácticas actitudes de los jóvenes, son algunos de los síntomas de este impacto. Esta fragmentación socioterritorial cultural, destruye espacios de integración existentes hasta el momento no se crean otros alternativos, lo cual representa un gran déficit de las políticas a nivel local; como se confirma por la población local, no existen políticas que enfrenten estas desigualdades y su problemática a nivel de las comunidades.

A partir del análisis de los problemas y desigualdades sociales sus implicancias para el desarrollo local, surgen distintas alternativas. En primer lugar, las tendencias actuales indican que la crisis socioeconómica, requiere tomar medidas urgentes para que sus efectos repercutan se prolonguen lo menos posible a las generaciones futuras. A pesar de que los programas de emergencia sean implementados, éstos no necesariamente atacan la problemática estructural que genera problemas sociales desigualdades.

En tal escenario, existe el riesgo de implementar medidas de asistencia puntuales, que resuelvan situaciones críticas, pero que tiendan a consolidar una cultura asistencialista, sin estimular el desarrollo la capacidad de autosustento de la población. En tal sentido, la metodología de diseño e implementación de las políticas públicas, debe ser un componente fundamental, a los efectos de incorporar: la participación social, las iniciativas existentes aspectos técnicos tales como los diagnósticos previos de la situación.

En conclusión, en la medida que enfrentamos un conjunto de problemas desafíos correspondientes a contextos de globalización, fragmentación socioeconómica y crisis, necesariamente se requiere el aumento de la protección social, la implementación de políticas públicas destinadas a los grupos sociales áreas más carenciadas; ante lo cual debe enfatizarse que no se pueden reforzar los mecanismos de integración social, sin reforzar el Estado. Esto significa, que si las políticas públicas no atacan rápidamente los factores críticos que atraviesan la sociedad uruguaya actual, como son: la pobreza, la exclusión sociolaboral y el aumento de la desigualdad; seguramente aumentarán las pautas de desintegración social y empobrecimiento de la población.

Referencias bibliograficas

- ARM, R. FURTADO, M. (2000) “Pobreza, crecimiento desigualdad: Uruguay 1991-1997”. Informe Inst. de Economía, Universidad de la República.
- CAMPOLINA, C. (2002) “Globalizaço, escalas territoriais e política tecnológica regionalizada no Brasil. Presentado al V Coloquio Transformaciones Territoriales. Asoc. Universidades Grupo Montevideo. FCS ,UDELAR. MM, MVOTMA.
- CASTELLS, M. (1998) “La era de la Información: Economía, Sociedad Cultura”. Vol. 3 Fin de Milenio Alianza Ed. Madrid.
- CEPAL-PNUD (1999) “Activos Estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay Coord. R. Katzman Oficina CEPAL-PNUD Uruguay.
- DE MATTOS, C. (2002) Transformaciones de las ciudades latinoamericanas. ¿Impactos de la globalización?. Revista EURE Vol. XXV, No. 85. Santiago.
- FEATHERSTONE, M. (1998) “A globalizaço de complexidade: Posmodernismo e cultura de consumo”. Rev. Brasileira de Ciencias Sociales, No. 32.
- HARLOE, M. et al (1998) “URR: looking back twenty-one years later”. International Journal of Urban and Regional Research. Blackwell Publ. Oxford.

- KATZMAN, R. FILGUEIRA, F. (2001) Panorama de la infancia y la familia en el Uruguay. Ed. Universidad Católica, Montevideo.
- LOMBARDI, M. VEGA, D. (eds) (1989) "Las ciudades en conflicto. Una perspectiva latinoamericana". Ed. Banda Oriental Montevideo.
- LONGHI, A. FERNANDEZ, T. (2003) Dinámica de la pobreza, determinantes macroestructurales modelo de predicción. En Mazzei, E. (comp.) El Uruguay desde la Sociología. Depto. de Sociología, Fac. Ciencias Sociales. Universidad de la República.
- MARCUSE, P. (1996) "Space and race in the Post Fordist Cit" en E. Mingione (Ed.) Urban Povert and the underclass. Blackwell, Oxford.
- " " VAN KEMPEN, R. (eds.) (2000) "Globalizing Cities". Ed. Blackwell, Oxford.
- MAZZEI, E. (comp.) (2003) "El Uruguay desde la Sociología" Depto. Sociología, FCS, Universidad de la República.
- MOLLENKOPF, . CASTELLS, M. (1991) "Dual Cit" New York, The Russel Foundation.
- PERR, B. HARDING, A. (2002) The future of Urban Sociolog: Report of Joint Sessions of the British and American Sociological Associations". URR Vol. 26.4 Dec. Blackwell Pub.
- PORTES, A.(1989) "La urbanización de América Latina en los años de crisis". en Lombardi Veiga (eds.).
- PRETECELLE, E. RIBEIRO, L.C.Q. (1999) "Tendencias da segregação social em metropolis globais e desiguais: Paris e Rio de Janeiro nos anos 80". En EURE, Vol. XXV, No. 76. Santiago, Chile.
- PREVOT SCHAPIRA, M.F. (2002) "Buenos Aires en los años 90: metropolización desigualdades". En Rev. EURE, Vol. XXV, No.85, Santiago de Chile.
- PNUD-CEPAL (1999 2002)) Informe "Desarrollo Humano en Uruguay". Ed. PNUD Montevideo.
- RIBERIO, A. C. T. (comp.) (2000) "Repensando la experiencia urbana de América Latina: Cuestiones, conceptos valores. Ed. CLACSO Buenos Aires.
- SASSEN, S. (1991) "The Global Cit". Princeton Univ. Press. Princeton.
- STREN, R.(1996) "The studies of cities: popular perceptions, academic disciplines and emerging Agendas", en M. Cohen et al (ed). Preparing for the urban future. Ed. Wilson Center Washington.
- TASCHNER, S. BOGUS, L. (2000) "A cidade dos aneis: São Paulo", en O Futuro das Metropolis. L. C. Queiroz Ribero (Org.). Ed. Revan Rio de Janeiro.
- TOURAINÉ, A. (1997) ¿Podremos vivir juntos? Iguales y Diferentes. Ed. FCE. Buenos Aires.
- VEIGA, D. RIVOIR, A. L. (2001) "Desigualdades sociales segregación en Montevideo". Ed. Fac. Ciencias Sociales, Depto. Sociología. Universidad de la República.
- RIVOIR, A. L. (2003) "Fragmentación socioeconómica y desigualdades: Desafíos para las políticas públicas". Ed. FESUR. Montevideo.
- " RIVOIR, A. L. (2004) Desigualdades sociales en Uruguay: Desafíos para las políticas de desarrollo. Ed. Fac. Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Una mirada a la crisis uruguaya desde las clases y la pobreza (1998 y 2004¹)

Tabaré Fernández² y Marcelo Boado³

Este artículo revisa el cambio ocurrido en la distribución del ingreso antes y después de la larga y profunda crisis económica iniciada en el 2000 y que culminara dos años después con la triada de desocupación, devaluación y congelamiento de los depósitos bancarios en cinco bancos.

La información proviene de los microdatos generados por la Encuesta Continua de Hogares para el período 1998 a 2004. La principal variable en el análisis es el ingreso corriente percibido por los miembros del hogar por todo concepto el mes anterior a la realización de la encuesta, expresado en pesos constantes de diciembre de 2003. Por razones que se discuten en detalle en el anexo, se le ha restado al total el ingreso no monetario que el Instituto de Estadística imputa por concepto de habitar una vivienda propia y que denomina “valor locativo”.

Mediante el uso de estadísticos descriptivos básicos para el período 1998-2004, se observa cómo ha variado el ingreso monetario medio, y su dispersión, distinguiendo entre Montevideo e Interior urbano. Seguidamente se presentan los coeficientes de Gini que muestran un incremento sostenido de la desigualdad para los siete años considerados. El análisis de los efectos socialmente diferenciados de la crisis sobre los hogares se completa mediante el uso de la categoría clase social construida con base en el enfoque de Goldthorpe. Estos resultados son contrastados con estudios antecedentes en el país y en la región respecto del impacto que tienen las crisis sobre la desigualdad. Para concluir se proponen algunas hipótesis que permitirían explicar los fenómenos observados desde la estratificación social.

Presentación

Este artículo es un segundo avance producido en el marco del proyecto de investigación “Distribución del ingreso y cambios estructurales en el Uruguay 1998-2004” que desarrollan los autores en el marco del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. El objetivo general de la investigación es explorar las relaciones entre la crisis económica, la distribución del ingreso y la estructura de clases en el Uruguay en el período signado por la más profunda y extensa crisis que ha sufrido el país en el siglo XX.

Una síntesis de la bibliografía socio-económica informa que la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso durante los ciclos sería resultante de (al menos) cuatro grandes factores: i) el papel del Estado en el modelo de política macroeconómica (“desarrollo”); ii) las medidas de política macroeconómica tomadas para atenuar ciclos recesivos; iii) la estructura de clases; y iv) las

-
- 1 Ponencia al Seminario Comparado México-Uruguay sobre Medición de la Pobreza y Políticas Sociales (DS-FCS-UDELAR / UNFPA / Emb. México / Montevideo Julio, 2005).
 - 2 Doctor en Ciencia Social, con especialidad en Sociología por El Colegio de México. Profesor-investigador del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.
 - 3 Doctor en Sociología por el Instituto Universitario de Pesquisa do Rio de Janeiro (uiperj). Profesor-investigador del Departamento de Sociología y Coordinador Académico de la Maestría en Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República.

estrategias que desarrollan los hogares para enfrentar período de crisis. de los anteriores, dos factores, el ii) y el iv) tendrían incidencia coyuntural entanto que los dos restantes serían estructurales. A su vez, es necesario señalar que sólo el último factor apunta a incluir dentro de la explicación el orden micro social a través del concepto “estrategias de sobrevivencia”.

Si se toma como válida la anterior premisa, los efectos de una crisis sobre la distribución del ingreso, y en particular sobre la desigualdad social, deberían observarse en el corto plazo, pero también habría que esperar “efectos de larga duración”, según la severidad que pueda atribuírsele. La combinación de ambos tipos de efectos tampoco debería ser necesariamente coincidente. Es así que por ejemplo, se ha mostrado para México que los períodos de crisis profunda de 1982 y 1994 conllevaron a una disminución en la desigualdad debido a la pérdida de participación observada en los 9º y 10º deciles de la distribución del ingreso, y luego de superarse esta coyuntura, dieron paso a la tendencia al incremento a la desigualdad (Cortés & Rubalcava, 1991; Cortés, 2000; Escotto, 2003).

En este marco de antecedentes, estamos interesados en investigar dos de los macro-factores mencionados más arriba. En primer lugar, nuestra línea de investigación busca establecer si la crisis habiendo alterado las “condiciones de la pugna distributiva”, ha tenido impactos más graves sobre los estratos sociales menos protegidos del mercado de trabajo: empleados no calificados o semicalificados del sector privado formal y principalmente en el sector informal urbano, y por esta vía habría afectado diferencialmente la estructura y reproducción de las clases sociales.

En segundo lugar, deseamos incorporar la consideración de las estrategias de sobrevivencia. Como la larga tradición de investigación latinoamericana en sociodemografía y estrategias de sobrevivencia ilustra, es razonable suponer que los efectos macroeconómicos depresivos sobre el ingreso no han sido afrontados pasivamente por los hogares, y que los comportamientos observables de los hogares tienen base en la posición social que cada hogar ocupa en la estructura social. Una segunda línea de indagación conduce a determinar si los hogares generaron estrategias diferenciales de respuesta a la crisis, estrategias fundadas en la diferente composición de los activos que los hogares disponen y en la posición en la estructura de clases. Los hogares pueden y de hecho se ha mostrado que reaccionan en el corto plazo mediante diversas estrategias, por ejemplo: enviando más perceptores de ingreso al mercado de trabajo; modificando la inserción en los mercados de trabajo aceptando ingresar como informales en lugar de formales; diversificando la composición de los activos del hogar; ajustando el presupuesto doméstico por distintas vías (reducción o sustitución); 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. Estos procesos han sido estudiados en numerosos países del continente (por ejemplo, el reingreso al empleo por parte de los jubilados, el multiempleo, la informalización, y las migraciones intra e internacionales).

1. Pregunta principal e hipótesis generales

En este nuevo avance de investigación exploramos evidencia que permita responder a la siguiente pregunta ¿afectó la crisis por igual a todos los hogares?.

La relativización que introducen los aspectos antes mencionados nos condujo a planteamos varios objetivos específicos y secuenciales: primero, describir la evolución del ingreso medio y de la desigualdad en su distribución para los hogares urbanos Montevideo y del Interior del Uruguay entre 1998 y 2004; segundo, una nueva aproximación a indicadores sociodemográficos y económicos que pueden ser tomados como indicios preliminares, agregados e indirectos, de las reacciones de los hogares; y finalmente, contextualizar el análisis de los mismos indicadores discriminando los hogares según una indicación de clase social de los hogares, y para ello, a efectos de comparación internacional, recurrimos a la pauta ‘EGP’, de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979).

En el aspecto estrictamente analítico, partimos de dos hipótesis generales contrapuestas. La primera, que hemos denominado “efectos democráticos de la crisis”, sostiene que los hogares habrían recibido el impacto de la crisis en el mismo tiempo y con la misma intensidad. La magnitud en términos de desigualdad y pobreza, habría sido similar en todos. La segunda hipótesis, postula “efectos socialmente estratificados de la crisis”. Los tiempos y magnitudes de la crisis sobre los hogares habrían ocurrido en forma socialmente diferenciada tanto en lo temporal como en su magnitud según la posición de clase. Las estrategias de sobrevivencia difieren radicalmente entre clases sociales.

Ambas hipótesis son consecuentes con una evaluación diferenciada sobre la capacidad que tendría a fines de los 90 el régimen de distribución del bienestar social establecido en el Uruguay hasta los años 60. La primera hipótesis valora que aquel régimen aún es un mecanismo atenuador de los efectos cíclicos, gracias a la persistencia presencia del Estado en el mercado de trabajo (como empleador y regulador); a la amplia cobertura “desmercantilizada” en algunos servicios sociales como la educación básica y media, la salud, y el sistema de jubilaciones; y finalmente, debido a la aún reducida (aunque creciente) fragmentación de los espacios urbanos.

2. Metodología y datos

En esta sección acercamos resumidamente las referencias sobre los procedimientos metodológicos y los datos utilizados. El desarrollo de las consideraciones de rigor sobre los mismos se han presentado en un trabajo anterior (Boado & Fernández, 2005).

Desde el punto de vista temporal, nos restringimos a analizar el período reciente entre 1998 y 2004, en particular porque el año 1998 fue el último en que se observó crecimiento económico, incremento del ingreso, disminución del desempleo y reducción de la pobreza. La elección del año 2004 es de índole práctica: es la última base disponible al presente.

El análisis se realizó a partir de los microdatos de la encuesta Continua de Hogares (en adelante ECH) que releva el Instituto Nacional de Estadística (INE) mensualmente a lo largo del año en Uruguay. El objetivo principal de la ECH es recabar información sobre el empleo y los ingresos de las personas con 14 y más años de edad que habitan en Montevideo y en las zonas urbanas del interior del país. En nuestro caso será la fuente de información básica para estimar cómo evolucionó la distribución del ingreso antes y después de la crisis. Actualmente la ECH constituye también el principal instrumento disponible para evaluar el bienestar social de los hogares, y fundamentalmente, la pobreza.

A continuación dejamos constancia de cuatro aspectos importantes para los objetivos de nuestro trabajo y las conclusiones a que se arriba. Estos aspectos son: i) el diseño muestral; ii) los problemas de truncamiento; iii) la estimación y determinación del ingreso de los hogares; y iv) las técnicas estadísticas utilizadas.

En primer lugar, a pesar de que en varias ocasiones se infiere información de la ECH para todo el país o incluso para los departamentos, el diseño muestral de la ECH es bastante restringido. Es una encuesta representativa para Montevideo, las 18 capitales departamentales del Interior y para un conjunto de localidades urbanas mayores de 5 mil habitantes cuyos criterios de selección han variado a lo largo de los años. En consecuencia, el 20% de los hogares del país, aproximadamente 650.000 personas, correspondientes en su mayoría a localidades de menos de 5000 habitantes y a población rural dispersa no están representados en la ECH. Se tiene la presunción de que en muchas de estas localidades podría estar comprendida población en las situaciones menos favorecidas, por lo que es preciso ser cauto en las conclusiones que generalicen la magnitud de la pobreza a nivel del país. Imprecisiones respecto a las estimaciones que se realizan usando la ECH llevaron recientemente a que por ejemplo, el nuevo Gobierno debiera incrementar la cobertura de su plan de combate a la pobreza

extrema en la medida en que sólo se habían manejado extrapolaciones para el país urbano.

En segundo lugar, de mayor importancia aun para este estudio, es el problema observado en la distribución del ingreso. Esto no se debe solamente al marco muestral sino en particular a lo que en tendemos sería una subestimación por el lado de la derecha de la distribución. Este aspecto surge históricamente de la discrepancia entre los ingresos corrientes de los hogares y Cuentas Nacionales, y fue analizado en un trabajo pionero por Terra (1983). Este autor estimó la diferencia en un 25% para 1962 mientras que Groskoff (1991) estimó también la misma magnitud para la década del ochenta. Tal como ha sido discutido en otro lado, (Cortés, 2001), las soluciones más frecuentes de ajuste a Cuentas Nacionales pueden no ser sustentables si la diferencia se debe a un truncamiento y no a la omisión o sub-declaración de ingresos. Ante tales distorsiones, dejamos planteado el problema y optamos por utilizar la información sin ajustes.

En tercer lugar, para ajustar los ingresos se transformó cada registro a valores de precios de 2003 en base al Índice de Precios al Consumo (IPC) y no al Índice de Precios de Alimentos y Bebidas IPAB que prefirió el INE en las estadísticas oficiales de Líneas de Pobreza a partir del año 2002 (INE, 2002). Seguidamente se agregaron los ingresos de los todos miembros de cada hogar, y se estimó el ingreso per cápita del hogar que será la principal variable a observar.

Seguidamente por razones que se pormenorizan se en tendió conveniente excluir valor locativo como componente no monetario del ingreso corriente de los hogares, apartándonos de las posiciones dominantes en el Uruguay (Buchelli & Furtado, 2001). Consideramos que aunar un componente no monetario 'enrarecía' aun más las estimaciones para la ya incompleta distribución del ingreso de los hogares. Para fundamentar la decisión se examinó con detalle el impacto de este 'componente' en un trabajo previo (Boado y Fernández, 2005). Allí se puede apreciar el efecto 'suavizante' que su inclusión imprimiría en la distribución del ingreso, ya que si bien alcanza a un 22% del ingreso total promedio de los hogares, entre los hogares de los primeros deciles de la distribución trepa a un 33% mientras que en los últimos deciles desciende a un 16%⁴.

En quinto lugar, el artículo tiene la pretensión de describir la distribución del ingreso en el período delimitado, por lo que bastan medidas estadísticas simples para reportar los cambios en el nivel de la variable de interés como para reportar su dispersión. Pese a ello nos pareció necesario recordar que la elección de una medida estadística de desigualdad como el 'popular' coeficiente de Gini puede no ser unívoca, en consecuencia se justifica la elección de éste con sus bondades y limitaciones a los presentes fines.

3. La evolución del ingreso medio de los hogares urbanos

El cuadro 1 muestra para todo el país urbano, la evolución que ha tenido el ingreso monetario sin valor locativo de los hogares, en pesos constantes de diciembre de 2003, y asimismo se incluye el mínimo y máximo ingreso registrado por la ECH, y el ingreso per cápita.

Tal como se puede apreciar, el ingreso de los hogares (línea 1) se redujo durante los siete años de la serie analizada. Al inicio del período, un hogar recibía en promedio 19,537 mil pesos, en

4 "La opción de incluir la estimación del valor locativo tiene consecuencias sobre el diagnóstico de la evolución de la desigualdad. En efecto, con excepción del índice T, las dos series presentan valores relativamente similares en los años ochenta, pero divergen a partir de 1993 (ver Anexo 1). Así, el grado de desigualdad en la distribución del ingreso per cápita sin valor locativo entre personas arroja una tendencia creciente hacia fines de los noventa, más aguda que cuando se incluye el valor locativo. Ello significa que si bien la desigualdad de los flujos de ingreso crece hacia fines de los noventa, esta tendencia es contrarrestada por un aumento de la equidad de los valores patrimoniales de la vivienda." Buchelli & Furtado, 2001: 28.

el último de la serie el promedio de los hogares apenas superaba los 13 mil. Si se expresan estos ingresos en números índices con base 100 en 1998 (línea 2), se observará más rápidamente que el ingreso cayó un 33% en el período. Pero, si a su vez esta tendencia se compara con lo ocurrido en el mismo período con la tendencia del Producto Bruto Interno, se puede constatar que el ingreso medio disminuyó proporcionalmente más que la reducción de la economía⁵. El reconocimiento de este fenómeno nos permite designarlo como proceso de “empobrecimiento absoluto” de los hogares urbanos uruguayos.

Si bien el empobrecimiento caracterizó todo el período analizado, se pueden identificar dos sub-períodos que ponderan la tendencia general. Por un lado, entre 1998 y 2000 podría definirse un tiempo de “estancamiento inercial” en donde una caída leve del ingreso medio equivalente al 4% no presagiaba aún problemas mayores, y por otro lado, los cuatro últimos años definen el período típico de la crisis en el cual se concentra la mayor proporción en la pérdida del ingreso, tanto en términos agregados como en términos promedio. Una primera y fuerte contracción se observó en el año 2001, cuando los hogares perdieron en promedio el 10% del ingreso monetario que obtenían en 1998. Los dos años siguientes, la pendiente de la curva es más acentuada, mostrando caídas de 12 puntos entre 2001 y 2002, y nuevamente de otros 12 puntos entre 2002 y 2003. El último año disponible de la serie, 2004, muestra una primera recuperación el ingreso constante promedio de los hogares equivalente a dos puntos respecto a 2003. Si embargo, se mantiene aún por debajo del registrado para el año 2002 y a 32 puntos del año 1998, partida de la serie.

Cuadro 1

Estadísticas descriptivas del ingreso promedio de los hogares 1998-2004. País urbano. Pesos constantes (diciembre 2003). Sin valor locativo imputado. Bases ponderadas

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1. Ingreso promedio hogar	19.597,4	19.190,7	18.713,2	17.711,9	15.309,7	13.050,5	13.325,4
2. Ingreso medio (base 100=1998)	100,0	97,9	95,5	90,4	78,1	66,6	68,0
3. Ingreso per cápita	7220,7	7166,0	7089,3	6804,0	6027,8	5158,3	5291,8
4. Ingreso total de los hogares en la ECH	14034624437	13732730837	14765784832	13745101382	11872464047	10079106275	10302007132
5. Ingreso total base 100=1998	100,0	97,8	105,2	97,9	84,6	71,8	73,4
6. Ingreso máximo	398.622,5	433.928,9	1.840.410,8	526.455,0	383.913,6	494.652,8	518.406,2
7. Ingreso promedio primer decil	5.936,3	6.045,2	6.053,7	5.465,9	4.720,0	4.284,2	4.144,8
8. Ingreso medio en el primer decil (base 100=1998)	100,0	101,8	102,0	92,1	79,5	72,2	69,8
9. Ingreso medio l 10 decil	54.490,3	54.521,1	51.600,9	49.502,9	42.796,7	36.574,5	37.267,1
10. Ingreso medio 10 decil (base 100 =1998)	100,0	100,1	94,7	90,8	78,5	67,1	68,4
11. Línea de pobreza LP	3.139,8	3.046,1	3.104,0	3.072,0	3.096,1	3.166,7	3.230,1
12. Relación ingreso per capita /LP (3/11)	2,3	2,4	2,3	2,2	1,9	1,6	1,6

Fuente: elaborado por los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de los años respectivos.

Sin embargo, es importante tener la cautela de concluir que el empobrecimiento observado fue “democrático”; en realidad podría estar ocultando un fenómeno más profundo de cambio en las relaciones distributivas entre los agentes sociales, al punto de llegarse a un cambio en la estructura social (en las posiciones relativas de los agentes). Esta hipótesis derivada la exploraremos detenidamente más adelante, aplicando la pauta de estratificación Goldthorpe, que adaptamos para el presente trabajo.

Por el momento, es indicativo observar qué sucede cuando se discrimina el comportamiento del ingreso medio para el primer y décimo decil del ingreso per cápita. Las filas 4 a 10 del cuadro 1 nos permiten realizar unas primeras y rudimentarias distinciones dentro en el proceso analizado. Según la ECH y teniendo presente las limitaciones planteadas en la sección anterior, es posible señalar que tanto para los más ricos (10° decil) como para los más pobres (1er. decil), la evolución del ingreso siguió un ‘mismo patrón’ de “empobrecimiento” hasta el año 2003. Las pérdidas relativas al año base son similares: un 20% al año 2002. En ambos deciles extremos de la distribución se observó una caída menor en comparación al ingreso promedio con relación al año base. Para el año 2004 en cambio, se observa un cambio en la tendencia: el primer decil continúa perdiendo ingresos, en cambio para los hogares del décimo decil se observa una primera recuperación. Añádase lo siguiente aunque pueda valer solo como anécdota: a pesar de que el ingreso agregado de los hogares registrado por la ECH (línea 4) es el menor en la serie, el máximo observado en el 2003 es muy superior al año 1998 (línea 6), último año de “bonanza”. El comportamiento de los ingresos promedio en los deciles extremos en el marco del proceso general de ‘empobrecimiento’ ya anticipa algo más sobre la distribución del ingreso: los principales ‘movimientos’ -‘pérdidas’ o ‘transferencias’- habrían tenido lugar en los deciles centrales más que en los extremos (al menos los inferiores).

Otra forma de darle un significado a los cambios observados es contrastar la evolución del ingreso promedio de los hogares con las necesidades más básicas, que se representan usualmente con la canasta de bienes que conforma la ‘Línea de Pobreza’ (LP)⁶. Para ello la fila 11 del cuadro 4 añade el valor per cápita de la línea de pobreza calculada con base a la metodología original del INE⁷ y la línea 12 exhibe los resultados del coeficiente ingreso total per cápita por año con el valor de la LP. El empobrecimiento observado ha implicado que si al inicio del período, el ingreso promedio per cápita de los hogares urbanos equivalía a 2.3 veces la línea, al final del período representa a 1.6 veces⁸. Si en 1998, el ingreso per cápita necesario para costearla se ubicaba en el segundo decil; en

-
- 5 Dado que la población se mantiene constante durante este período, las diferencias entre ambas series comunican evidencia sobre el problema de truncamiento señalado más arriba. Este punto también resulta importante para 2004 en la inflexión de la curva del PBI. También es un punto a considerar para pensar la magnitud de la desigualdad y su evolución.
 - 6 Una discusión al respecto de la comparación para los años noventa entre NBI y LP puede encontrarse en Fernández (2003 a).
 - 7 En el 2002 se han implementado modificaciones que condujeron a una drástica reducción de su valor. Vigorito et al (2002) han criticado el débil fundamento teórico y la inconsistencia de las decisiones estadísticas tomadas. Estamos de acuerdo con esta posición y por tanto mantenemos la “vieja” línea de pobreza.
 - 8 Conviene recordar que por definición, el concepto de pobreza como recursos y el método de medición indirecto a través del ingreso, reportan flujos de los hogares, sin hacer afirmación sobre las posibilidades de ahorro o inversión; dos factores imprescindibles para analizar períodos medianos como el que estamos analizando. Una pregunta que cabría realizarse es en qué medida el empobrecimiento no ha obligado a des-ahorrar activos en forma irrecuperable o a suspender inversiones en capital humano irrecuperables, tales como el abandono escolar, la desatención de salud y la desnutrición crónicas.

el año 2004 se ubica en el 5° decil del ingreso de hogares. El proceso de empobrecimiento de los hogares cobra un significado muy claro, ahora en términos relativos al estándar de satisfactores de las necesidades humanas definido por el concepto indirecto de pobreza.

A la luz de las tendencias generales a nivel del país conviene seguidamente desagregar las tendencias observadas en el empobrecimiento de los hogares según área geográfica, en tendidas como las dos macro- regiones muestrales del país: Montevideo e Interior Urbano. El cuadro 2 muestra en las filas 1 y 3 que el ingreso medio de los hogares de Montevideo es sensiblemente superior al percibido de los hogares del interior urbano, tal como era esperable en función de todos los antecedentes disponibles (Boado, 2003). En ambas áreas el deterioro del ingreso medio respectivo fue evidente y pronunciado. la razón del ingreso medio Mvdeo-Interior oscila entre 1.57 y 1.66 en el período (Línea 7a), y entre 1.70 y 1.80 para el ingreso per cápita (Línea 7b). En consecuencia, a la esperable diferencia 'regional' se agrega un comportamiento diferenciado de la variable ingreso medio según área geográfica. Si bien disminuyó el promedio en ambas regiones a lo largo del período, parecería haber sido más pronunciada la brecha entre Interior Urbano y Montevideo en los primeros años de la crisis hasta 2000, que en los siguientes cuatro años, cuando esta se profundizó. La caída del ingreso medio por hogar y per cápita de hogar en el Interior Urbano comenzó en el año 1999, y los niveles en cierto sentido se anticipan un año a Montevideo, por en de la magnitud de la disminución fue sistemáticamente mayor que lo verificado con Montevideo. Pero finalmente, sorprende si no se contextualiza debidamente que, para 2004 la recuperación registrada, parece ser más importante en términos relativos para los hogares del Interior Urbano que para los hogares de Montevideo. Lo cual es consecuencia de la sostenida reactivación agroexportadora del 2003.

Cuadro 2							
Estadísticas descriptivas del ingreso promedio de los hogares 1998-2004, desagregando Montevideo e Interior Urbano. Pesos constantes (diciembre 2003). Sin valor locativo imputado. Bases ponderadas.							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MONTEVIDEO							
1. Ingreso promedio	24.016,1	23.937,5	23.141,8	21.927,2	18.941,9	15.985,0	16.188,7
2. Ingreso promedio (base 100=1998)	100,0	99,7	96,4	91,3	78,9	66,6	67,4
3. Ingreso per cápita del hogar	9.048,8	9.067,7	9.029,2	8.654,5	7.614,0	6.477,5	6.572,3
INTERIOR							
4. Ingreso promedio	14.969,5	14.547,3	14.055,9	13.145,2	11.429,7	9.920,2	10.218,7
5. Ingreso promedio (base 100=1998)	100,0	97,2	93,9	87,8	76,4	66,3	68,3
6. Ingreso per cápita del hogar	5277,1	5165,1	5049,3	4796,0	4333,8	3751,1	3902,2
COMPARACIONES MONTEVIDEO / INTERIOR							
7.a) 1. / 4.	1,60	1,65	1,65	1,67	1,66	1,61	1,58
7.b) 3 / 6	1,71	1,76	1,79	1,80	1,76	1,73	1,68
8. Dif. En los cambios (2.) - (4.)	0,0	2,5	2,5	3,5	2,5	0,3	-0,9

Debemos reconocer que las diferencias observadas más allá de las regularidades anotadas son leves, y susceptibles de discutirse en el campo de la inferencia estadística. Sin embargo, en

nuestra opinión, estos hallazgos resultan empíricamente consistentes con otros estudios. Los hogares del interior parecerían ser más vulnerables que los montevideanos frente a los ciclos económicos; una estructura que tiene relación con el ingreso pero también con otros factores determinantes del bienestar. Una desventaja que estaría ocasionada tanto a nivel de las titularidades (en el sentido que Amartya Sen le da a este término) como también en el nivel más profundo de la estructura social (Fernández, 2003 b).

Las anteriores observaciones nos permiten proponer una primera discusión sobre las hipótesis existentes para explicar algunas características del ciclo recesivo que en frentó la sociedad uruguaya en estos años. La interpretación oficial ha sostenido (en forma restrictiva, a nuestro entender) que la crisis cubrió sólo el año 2002; más exactamente los meses en que se descubrieron los fraudes bancarios que originaron una corrida de capitales, los dos ajustes fiscales, la devaluación, el feriado cambiario y una práctica cesación de pagos por parte del Estado frente a varios de sus proveedores. El año 2003 sería ya un momento de crecimiento y el 2004 habría sido un año de crecimiento “espectacular” (dos dígitos) en tanto que los anteriores son catalogados como “recesivos”. El concepto que subyace es de una crisis financiera que afectó sólo al sector bancario y al estado.

Sin embargo, cuando se observa el comportamiento de otras variables macroeconómicas queda claro que el proceso de deterioro de los indicadores y el empobrecimiento de los hogares comenzó ya en 1999. Este proceso se profundizó aún más cuando los factores externos originarios en una coyuntura internacional adversa terminaron por pervertir los parámetros clave del modelo económico vigente. Se trataría más bien de una crisis de ciclo largo que habría afectado varios ámbitos societales y que tendría más bien características “estructurales” más que coyunturales (Fernández, 2003 a).

4. Evolución de la desigualdad en el país urbano

En la sección anterior se revisó la evolución del ingreso en el período 1998-2004 tomando en cuenta únicamente las variaciones en el nivel. En esta sección la atención se dirigirá a los cambios en la dispersión o desigualdad con que el ingreso se ha distribuido, tanto en todo el país urbano como desagregado entre Montevideo e Interior.

El objetivo es someter a discusión una segunda hipótesis disponible sobre el proceso de empobrecimiento de la sociedad uruguaya entre 1998 y el 2003. Se ha sugerido fundamentalmente en ámbitos políticos oficiales la interpretación de que “la crisis ha sido pagada por igual por todos los uruguayos”. La teoría tiene un respaldo sustantivo en los (ya clásicos) estudios que caracterizan a la sociedad uruguaya como de “amortiguadora”. Si fuera cierta esta teoría debería observarse que el proceso de empobrecimiento ya constatado se habría verificado en todos los deciles de hogares en la misma proporción, sin que alguno en particular hubiera perdido o incrementado su participación relativa en el ingreso total registrado.

Por un lado, del anterior apartado ya hemos constatado que esta afirmación sobrelleva con éxito la comparación de las tendencias medias entre el primer y el último decil. Ahora será importante develar si los ocho restantes deciles se comportaron de la misma forma. Pero por otro lado, existe algún indicio para rechazar o al menos sospechar de la hipótesis oficial. La distinción Montevideo / Interior ha permitido ya mostrar que el empobrecimiento ha sido más pronunciado en el Interior y que esto podría deberse a diferencias históricas en la estructura social; más concretamente en los estratos y agentes sociales.

En términos generales conviene iniciar este análisis considerando una medida resumen para todo el país: ¿cómo se ha comportado el coeficiente de Gini para todo el país urbano? Tal como lo muestra la segunda línea del cuadro 3, en el período 1998-2004 se observó un leve pero constante incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso equivalente a casi dos décimas. La ex-

cepción en la tendencia está en el año 2004, donde se reduce también muy levemente, aunque el valor alcanzado en éste último año es aún mayor que el observado en 1998. Tomando como base el año 1997 como el último de la anterior serie analizada por Vigorito (1999), se comprueba que la tendencia en nuestra serie confirmaría el movimiento de mediano plazo al incremento de la desigualdad en el país urbano observada desde 1986. La crisis no produjo una 'igualación' o un enlentecimiento de la desigualdad sino que ésta siguió 'prosperando'. Este hallazgo cuestiona la plausibilidad de la hipótesis de los "efectos democráticos". También pone de manifiesto elementos 'latentes' que hacen a las tendencias de la desigualdad 'durables' mas allá de auge o crisis.

Cuadro 3								
Evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso 1998-2004. País urbano. Ingreso monetario constante per cápita del hogar (diciembre, 2003). Bases ponderadas.								
	1997*	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
[1] Gini	0,437	0,446	0,450	0,454	0,457	0,461	0,457	0,452
[2] Gini (base 100=1998)	98,0	100,0	100,9	101,8	102,5	103,4	102,5	101,3
[3] Montevideo *	0,425	0,435	0,435	0,437	0,439	0,445	0,445	0,445
[4] Interior *	0,383	0,409	0,393	0,397	0,403	0,410	0,400	0,412

Fuente: elaborado por los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares de los años respectivos. Los cálculos del índice de Gini y su descomposición se realizaron con el ADO files ginidesc de stata/se ®.

En particular importa destacar que la mayor desigualdad en la distribución se complementa con la ya observada caída en el ingreso medio desde el año 2000. Para ganar en claridad y poder formular hipótesis más precisas sobre los procesos subyacentes, se hace necesario analizar si este empobrecimiento relativo se ha verificado por igual en Montevideo y en el Interior Urbano. Al considerar esta misma tendencia desagregada según las dos grandes áreas geográficas para las que la muestra de la ECH es representativa, se observa que la concentración del ingreso siguió un comportamiento distinto en el Interior y en Montevideo. en las localidades urbanas del Interior del país, la desigualdad osciló en torno a un valor de 0.40 durante todo el período, con pequeños incrementos y caídas, pero con una tendencia al crecimiento hacia el final de la serie. De esta forma, el Gini pasó de 0,383 a 0,412 en los años observados. Algo un poco diferente a lo que se puede constatar en Vigorito (1999) para la serie 1986-1997 donde la tendencia era al atenuamiento de la desigualdad. En todo caso, la desigualdad en el ingreso del Interior Urbano sigue siendo al final del período inferior a la observada en Montevideo. Por su parte en Montevideo, el coeficiente tuvo un comportamiento diferenciado para los primeros y los últimos años. Entre el año 1997 y 2001 se observa un crecimiento leve pero sistemático, mientras que los últimos tres años la desigualdad se ha mantenido constante. La capital se sigue caracterizando por un mayor ingreso pero también por una mayor desigualdad en su distribución social.

Es razonable concluir primero, que el movimiento general observado en la desigualdad es débil pero consistente para ambas áreas geográficas: la crisis acentuó la desigualdad en ambas áreas aunque más velozmente entre los hogares del Interior Urbano. Al contrario de lo que se ha observado en otros países, el proceso no ha sido de "equidad por empobrecimiento". En segundo lugar, si esto se combina con el anterior hallazgo, es razonable proponer la hipótesis de que habrían sido los estratos sociales altos asentados en Montevideo los que han resistido más eficazmente el empobrecimiento.

5. Una aproximación a los fenómenos distributivos según la categoría clase social⁹

Esta sección tiene por objetivo discriminar la dinámica de la crisis observada para identificar los efectos “socialmente estratificados”. Para realizar esta primera aproximación seleccionamos la teoría y metodología desarrollada por John Goldthorpe para el análisis de clases, en su versión de mayor desagregación. Dadas las características de la información liberada por el INE para la variable tipo de ocupación en la década de los noventa, este ejercicio se ha podido realizar sólo desde 2001 al presente.

Este ‘esquema’ de clasificación global de las ocupaciones se ha difundido mucho desde el impulso que le brindó el Comité de Investigación No. 28 (RC28) de la Asociación Internacional de Sociología (ISA). De todos los ‘esquemas’ de ocupaciones que se reconocen en la literatura contemporánea es el que ha recibido los mejores comentarios, y por diversos motivos, aunados al interés colectivo de la comparación recíproca de países presentes en el RC28 de ISA, se ha vuelto muy ‘popular’ entre los investigadores de la Sociología. Las categorías que se enuncian seguidamente son ‘aproximativas’ al concepto de ‘clase social’ que esta propuesta en tiende, y a efectos comparativos internacionales nos pareció pertinente aplicarla¹⁰.

Este esquema de agregación para ocupaciones se originó bajo el liderazgo de Goldthorpe, y es posible reconocer su evolución y mejoramiento través de varias experiencias de investigación comparativas hasta asumir su formulación actual en el ejemplo de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979) de allí que se le reconozca como ‘esquema EGP’. Estos autores entendieron que si bien el concepto de ‘clase’ es notoriamente controversial, la propuesta debe juzgarse por sus consecuencias y no por sus antecedentes, por eso tienen poco interés en argumentos sobre el concepto de clase que sean de carácter puramente doctrinal. Así esta propuesta es un modelo teórico ecléctico, ya que se basaron en diversas fuentes teóricas que les parecieron útiles para formar conceptos de clase social que dieran cuenta de los rasgos más salientes de las poblaciones de las sociedades industriales modernas. El primer argumento del esquema de clases es que como tal el ‘esquema’ permita diferenciar claramente ‘posiciones’ dentro del mercado de trabajo y de las unidades de producción, y por ello, que diferencie en términos de las relaciones de empleo que suponen. Así los autores distinguen en un inicio entre: i) empleadores; ii) autoempleados y iii) los empleados.

Los empleadores constituye una primera distinción y delimita a aquellos que contratan trabajo ajeno y asumen una cierta autoridad y control sobre el trabajo contratado. Los autoempleados, son aquellos que ni venden ni compran trabajo produciendo su ingreso a partir de un negocio propio. Finalmente, los empleados venden trabajo a los empleadores, y por ello se someten en cierta medida a la autoridad de aquellos.

A partir de estas tres categorías comienza una considerable elaboración, que atiende a las dos principales modificaciones que tuvieron lugar en la sociedad industrial del siglo xx: a) la transformación de la propiedad de las empresas hacia formas corporativas, públicas o privadas, que han erigido grandes organizaciones que contratan empleados, sustituyendo a la forma anterior de empresarios individuales; y b) al enorme crecimiento que los empleados han tenido en la PEA (85-90% en los ‘países avanzados’), acompañados de una diversidad de formas de contratación entre empleadores y empleados. En consecuencia, por un lado, se destaca que por la naturaleza actual de la propiedad productiva, que es predominantemente corporativa, la clase de empleadores individuales se ha vuelto una clase de pequeño tamaño, cuya presencia se cuenta por decenas mas que por cientos. Por ende

9 El detalle del esquema con las ocupaciones CNUO para programación están en el Anexo.

10 Esta situación reúne a los hogares sin activo alguno, y especialmente a los que el jefe de hogar es inactivo o tienen mas de un año de inactividad (por ejemplo se jubiló hace mas de un año).

no hay una gran clase de grandes empleadores; a su vez, esta categoría suele compartir varias características respecto la dirección y control del trabajo asalariado con la categoría de los “managers”. Estos a su vez, tienen un considerable ‘involucramiento’ con la propiedad y control de las empresas. Por otro lado, dada la alta proporción de empleados, fue crucial distinguir distintos tipos de relaciones de trabajo según el contrato que tenían. Más allá de las diferencias en términos de duración, retribución y beneficios, la clave está en el grado de autonomía que ciertos contratos permiten al empleado.

Los contratos de trabajo pueden distinguirse en contratos de trabajo típicos y ‘relaciones de servicio’; los cuales a su vez admiten un gradiente de condiciones al interior de cada uno. En particular los contratos de trabajo típicos, remuneran, suponen un tiempo corto de duración y un intercambio específico de trabajo por dinero. Los empleados aportan una cantidad más o menos discreta de fuerza de trabajo, bajo la supervisión del empleador o sus agentes, y reciben a cambio salarios calculados por pieza o tiempo. No obligan a una larga duración porque el trabajador puede ser sustituido. No obstante se advierten diferencias a medida que uno considera las características del trabajador; así los términos mejoran en la medida que se es más necesario para la organización en ese nivel. Los contratos en el ámbito burocrático mismo de cualquier organización las denomina ‘relaciones de servicio’, suponen mayor duración, el intercambio de trabajo por dinero es más difuso. Más bien se trata de rendir un servicio profesional el cual es ‘compensado’ no solo por el honorario, sino por importantes elementos prospectivos como bonificaciones, planes de carrera, seguros, etc., que hacen que las oportunidades de vida estén bien definidas. Según Goldthorpe quines tienen ‘relaciones de servicio’ son los agentes de la organización empleadora, porque hacen el control necesario, ya en autoridad como en conocimientos. Así los profesionales y gerentes aportan un conocimiento específico y muy necesario para la organización. Esto último les da autonomía de acción y discrecionalidad, que no es otra cosa que es poder y autoridad en la organización.

Las categorías que comprende el ‘esquema EGP’ son 7, aunque se distinguen algunas subdivisiones de categorías que son importancia como veremos; pero lo que importa en nuestro caso es que en conjunto las categorías superaron la prueba de ANOVA en base al ingreso personal de los jefes de hogar, por lo que es plausible inferir diferencias sustantivas a partir de ellas y sostenerlas como criterio de desigualdad social que importa en la presente aplicación.

Cuadro 4	
Esquema de EGP: distribución de las ocupaciones en las clases sociales	
Clases	Forma de regulación contractual
I. Profesionales superiores; directivos de grandes establecimientos y grandes Empleadores privado; Jerarcas, altos funcionarios, Administradores y gerentes de alto rango del sector del Estado.	Relacion de servicio
II. Administradores y gerentes de bajo rango del sector privado; gerentes del Estado, y Profesionales de bajo rango.	Relacion de servicio (modificada)
IIIa. Trabajadores No Manuales de Rutina de alto rango	Mixta
IIIb. Trabajadores No Manuales de Rutina de bajo rango	Contrato de trabajo (modificado)
IV.a. Pequeños empleadores urbanos IV.b. Auto-empleados urbanos IV.c. Pequeños empleadores y Auto-empleados rurales	Sin contrato
V. Técnicos de bajo rango y Supervisores de Trabajadores Manuales	Mixta
VI. Trabajadores Manuales Calificados	Contrato de trabajo (modificado)
VII.a. Trabajadores Manuales No Calificados Urbanos	Contrato de trabajo
VII.b. Trabajadores Manuales Agrícolas.	Contrato de trabajo

Desde un punto de vista metodológico, la situación de clase de cada hogar de la ECH se definió tomando la posición del miembro del hogar activo de mayor rango ocupacional dado el esquema presentado; resultó indistinto la jefatura de hogar o el sexo. Diez fueron las categorías de clase identificadas en el país urbano, cubriendo así un 78% de los hogares. El saldo restante correspondió a hogares que no pudieron ser clasificados en base a la información disponible¹¹. En consecuencia es plausible que la media general de este esquema de clases se aparte de la media general de todos los hogares del país urbano.

Según el cuadro 5, las clases de servicio, I y II del esquema EGP se concentran en Montevideo (78% y 60% respectivamente). en las dos clases ligadas al sector primario (IV c y VII b) por el contrario, son mayoritarios los hogares del interior urbano (70% y 85% aproximadamente). Aunque en forma muy leve, también predominan los hogares del interior en las clases IV a, IV b, VI, y VII a. Finalmente, la clase III a es una clase en la que predominan los hogares residentes en Montevideo.

Cuadro 5							
Número de hogares según clase social, área geográfica y año a partir de la ECH							
(bases no ponderadas).							
	2001	GRAN ÁREA GEOGRÁFICA DE LA ECH				Total	%
		Interior urbano		Montevideo			
		Frec.	%	Frec.	%		
1.00	Clase I Prof sup/direct gdes	275	21.5%	1001	78.5%	1276	100.0%
2.00	II Prof/téc sup/direct peq	746	39.7%	1134	60.3%	1880	100.0%
3.00	IVa Peq proa/artesa/c empleados	526	55.9%	416	44.1%	942	100.0%
4.00	IV b Peq prop/artesanos/sin empleados	693	54.5%	578	45.5%	1271	100.0%
5.00	IV c Agricultores propietarios	246	68.3%	114	31.7%	359	100.0%
7.00	III a Empleados administ/comercio	1187	39.6%	1810	60.4%	2997	100.0%
8.00	III b Trab Serv pers/seg	312	47.1%	351	52.9%	664	100.0%
9.00	VI Trab. manuales calif.	938	57.1%	705	42.9%	1643	100.0%
10.00	VII a Trab semicual/ No cualif. no agrarios	1836	56.0%	1442	44.0%	3278	100.0%
11.00	VII b Trab/rurales	176	87.0%	26	13.0%	202	100.0%
99.00	Sin clasificar	1936	48.8%	2032	51.2%	3967	100.0%
	2004	GRAN ÁREA GEOGRÁFICA DE LA ECH				Total	%
		Interior urbano		Montevideo			
		Frec.	%	Frec.	%		
1.00	Clase I Prof sup/direct gdes	274	22.5%	946	77.5%	1220	100.0%
2.00	II Prof/téc sup/direct peq	808	40.3%	1195	59.7%	2003	100.0%
3.00	IVa Peq proa/artesa/c empleados	527	53.4%	460	46.6%	987	100.0%
4.00	IV b Peq prop/artesanos/sin empleados	585	54.9%	481	45.1%	1066	100.0%
5.00	IV c Agricultores propietarios	330	73.7%	118	26.3%	448	100.0%
7.00	III a Empleados administ/comercio	1149	39.7%	1748	60.3%	2897	100.0%
8.00	III b Trab Serv pers/seg	343	50.8%	331	49.2%	674	100.0%
9.00	VI Trab. manuales calif.	892	56.8%	678	43.2%	1570	100.0%
10.00	VII a Trab semicual/ No cualif. no agrarios	1705	54.5%	1423	45.5%	3128	100.0%
11.00	VII b Trab/rurales	196	84.6%	36	15.4%	232	100.0%
99.00	sin clasificar	2010	48.2%	2157	51.8%	4167	100.0%

El cuadro 6 muestra cómo evolucionó el ingreso per cápita de los hogares según la posición de clases entre los años 2001 a 2004, que ya vimos fue el lapso de profundización de la crisis. En términos generales, el período generó una pérdida de algo más de un quinto del ingreso per cápita; sin embargo, las variaciones resultan sustantivas si se comparan las clases de servicio frente a las clases intermedias y a las clases trabajadoras. Si bien para las dos clases de servicio (I y II) las pérdidas absolutas fueron importantes, 4 mil y 2 mil pesos respectivamente, en términos relativos se ubicaron dentro de los parámetros promedio del país. En contraste, la clase de los pequeños propietarios empleadores (IV a) tuvo la más fuerte pérdida de ingreso per cápita, alcanzando casi el 30% en cuatro años. Dentro de las mismas clases intermedia se observa que la clase III a conformada por los empleados administrativos y de comercio (categoría dentro de la cual se inscriben una amplia proporción de empleados estatales), tuvo una caída levemente inferior al promedio nacional. Los hogares de obreros manuales calificados y los hogares de obreros no calificados (clases VI y VII a) tuvieron pérdidas superiores al promedio y sustantivamente altas: en el 2004 sus ingresos per cápita en promedio son inferiores al valor de la línea de pobreza. Conviene hacer notar el desempeño de los hogares de agricultores y de trabajadores rurales: en ambos casos las caídas del ingreso fueron inferiores a las observadas en los otros estratos.

Cuadro 6							
Promedio del ingreso monetario per cápita del hogar según clase social, esquema Erikson - Goldthorpe de 10 categorías. Bases ponderadas. Pesos de diciembre 2003							
	2001	2002	2003	2004	Cambio absoluto 2004 -2001	Pérdida relativa 2004 a 2001	Relación al promedio
Clase I Prof. / Gerentes grades	16969.2	15166.0	12827.5	12929.4	-4039.8	23.8	+
Clase II Prof. / Téc./gerentes peq.	8725.0	7661.9	6582.2	6649.7	-2075.3	23.8	+
Clase IV a Peq. Prop. / Artesanos / con empleados	7242.0	5774.8	4745.6	5134.8	-2107.2	29.1	+
Clase IV b - Pequeños prop. / artesanos / sin empleados	3658.9	3132.3	2604.5	2830.1	-828.8	22.7	=
Clase IV c - Agricultores propietarios	5256.0	4398.9	4224.5	4025.3	-1230.7	23.4	+
Clase III a - Empl. Adminit. / Comercio	6564.3	6099.9	5028.5	5173.9	-1390.4	21.2	-
Clase III b - Trab. Serv. Personales	4945.8	4038.2	3608.8	3568.0	-1377.8	27.9	+
Clase VI - Obreros calificados	4265.0	3668.8	3074.1	3081.7	-1183.3	27.7	+
Clase VII a - Obreros semi y no calificados	4087.3	3506.0	3074.1	3081.7	-1005.6	24.6	+
Clase VII b - Peones rurales	2909.9	2338.9	2129.5	2282.1	-627.8	21.6	-
Total país	6804,0	6027,8	5158,3	5291,8	-1512.2	22.2	

Fuente: elaborado por los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de los años respectivos. Se excluye a los hogares no clasificables.

Una segunda aproximación con mayor detalle al proceso de empobrecimiento consiste en observar la incidencia de la pobreza y su evolución discriminando según clases sociales para los años 2001 a 2004 ¹¹. Las cuatro primeras columnas del cuadro 8 permiten confirmar lo que se había ya constatado anteriormente: todas las clases sociales han sufrido un empobrecimiento pero con bases

11 Tal como se desarrolla en anexos, la pauta de estratificación requiere una apertura a tres dígitos mínima para ser aplicada.

sustantivamente diferenciadas. en un extremo, el 3% de la Clase I es pobre, y en el otro, lo es el 63% de los jornaleros rurales. Existe un escalón intermedio en la incidencia de la pobreza conformado por las clases III a (empleados de la administración y el comercio) y IV a (pequeños propietarios comerciales y artesanales con empleados).

En el cuadro 7, las columnas 5 y 6 presentan razones de la incidencia de la pobreza para cada clase social en comparación con los hogares obreros no calificados y semicalificados (VII a). Los cambios en las razones entre 2001 y 2004 se pueden interpretar como cambios en el riesgo de pobreza originados en modificaciones en la estructura de “privilegios” o “inmunidades” características de las distintas posiciones sociales.

En todas las clases sociales, con excepción de los hogares de peones rurales, las razones crecen: esto es se incrementan el número de hogares pobres de cada clase en relación a cada 100 hogares pobres obreros. Todo indica que la estructura social parecería haber consagrado una cierta “igualdad en la estructura distributiva del bienestar” entre las clases IV b, IV c, III b, VI y VII b.

Cuadro 7							
Evolución de la incidencia de la pobreza de ingresos en los hogares según clase social, esquema Erikson - Goldthorpe de 10 categorías. Bases ponderadas.							
	2001	2002	2003	2004	Razones 2001	Razones 2004	Cambio 2004/2001
Clase I Prof. / Gerentes grades	0.7%	1.7%	3.2%	3.1%	2.121	5.73	4.430
Clase II Prof. / Téc./gerentes peq.	6.8%	7.9%	16.0%	17.0%	20.606	31.42	2.503
Clase IV a Peq. Prop. / empleados	11.9%	19.8%	29.5%	30.4%	36.061	56.19	2.559
Clase IV b - Pequeños prop. / artesanos / sin empleados	34.1%	46.6%	60.8%	57.1%	103.333	105.55	1.678
Clase IV c - Agricultores	28.6%	38.5%	46.7%	50.3%	86.667	92.98	1.763
Clase III a - Empl. Adminit. / Comercio	13.6%	17.0%	26.9%	26.1%	41.212	48.24	1.922
Clase III b - Trab. Serv. Personales	22.6%	33.0%	41.0%	42.8%	68.485	79.11	1.898
Clase VI - Obreros calificados	27.4%	38.1%	47.5%	49.6%	83.030	91.68	1.814
Clase VII a - Obreros no calificados	33.0%	43.2%	51.4%	54.1%	133.333	116.64	1.437
Clase VII b - Peones rurales	44.0%	53.0%	66.4%	63.1%	133.333	116.64	1.437
Total País Urbano	17.3%	23.0%	30.5%	31.2%			
Fuente: elaborado por los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de los años respectivos. Se excluye a los hogares no clasificables.							

La última columna del cuadro 8 muestra razones de momios dentro de cada clase social comparando 2004 con 2001. Es nítido el incremento del riesgo de la pobreza y en particular para las clases de servicio y la mayoría de las clases intermedias donde el riesgo casi se duplicó en el breve período considerado. Dado que la incidencia era ya relativamente alta entre las clases obreras, las razones de momios para estas clases no son tan grandes; aunque cabe recordar también que estamos hablando más de la mitad de los hogares pobres. Es razonable pensar que, una vez que se disponga de la serie completa para el período 1998-2004, se observe un incremento mayor en las clases obreras en el período 1998-2001.

En síntesis, en la primer parte de este trabajo, que utilizamos los deciles de ingreso, habíamos sugerido que los cambios distributivos más fuertes que acompañan al empobrecimiento general de la sociedad uruguaya habían afectado sobre todo a los hogares ubicados en los niveles medios. Esta

aproximación mediante el en foque de clases de Goldthorpe aporta evidencia razonable en esta dirección.

Ahora bien, la pregunta que sigue es cuanta consistencia existe en la desigual distribución del bienestar aportado por las posiciones de clase. El cuadro 8 presenta una descripción de la evolución de la desigualdad, esta vez observada a través de la descomposición del coeficiente de Gini.

Cuadro 8				
Todo el país urbano. Descomposición del índice de Gini para el ingreso per cápita de los hogares según clases sociales para la serie 2001-2004. Pesos constantes de diciembre de 2003				
	2001	2002	2003	2004
DESCOMPOSICIÓN ABSOLUTA				
Entre categorías	0.229	0.234	0.231	0.227
“Overlapping”	0.169	0.165	0.163	0.171
Dentro de categorías	0.052	0.054	0.055	0.054
Gini total	0.450	0.453	0.449	0.452
DESCOMPOSICIÓN RELATIVA				
Entre categorías	50.9	51.7	51.4	50.2
“Overlapping”	37.6	36.4	36.3	37.8
Dentro de categorías	11.6	11.9	12.2	11.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Fuente: elaborado por los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de los años respectivos. Cálculos elaborados con el ADO-file Ginidesc de stata (R).				

La técnica permite mostrar que la diferenciación de la distribución del ingreso entre clases sociales contribuye con la mitad de la desigualdad computada para el país. El esquema parecería aportar sustantivamente a la explicación de la desigualdad. Sin embargo, también permite observar la alta dispersión existente al punto de generar sobreposiciones entre los ordenamientos intra categorías y generales. Aproximadamente un 37% de la desigualdad en la distribución del ingreso proviene de una desigualdad “overlapping”.

En el cuadro 9 este análisis de la descomposición de la desigualdad se muestra para Montevideo e Interior. Tres son los hallazgos principales que se pueden derivar de su lectura. En primer lugar, en ambas áreas geográficas se constata que la descomposición entrega resultados distintos: es decir la estructura de clases identificada no tiene un desempeño análogo. En segundo lugar, la desigualdad entre categorías sólo en Montevideo se presenta como el principal componente que aporta a la desigualdad. en el interior por el contrario existe similitud entre el “overlapping” y la “desigualdad entre”. Finalmente, la desigualdad “dentro” de las categorías se muestra de similar magnitud en ambas áreas geográficas, no superando el 15% y confirmando la noción inicial de una importante homogeneidad intra-categorías en la distribución del ingreso.

Cuadro 9				
Comparación Montevideo e Interior en la descomposición del índice de Gini para el ingreso per cápita de los hogares según clases sociales para la serie 2001-2004. Pesos constantes de diciembre de 2003.				
	2001	2002	2003	2004
MONTEVIDEO				
Entre categorías	0.227	0.228	0.227	0.224
“Overlapping”	0.158	0.161	0.160	0.165
Dentro de categorías	0.054	0.056	0.058	0.057
Gini total	0.439	0.445	0.445	0.445
INTERIOR URBANO				
Entre categorías	0.169	0.189	0.180	0.179
“Overlapping”	0.186	0.170	0.169	0.182
Dentro de categorías	0.049	0.051	0.051	0.050
Gini total	0.403	0.410	0.400	0.412
Fuente: elaborado por los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de los años respectivos. Cálculos elaborados con el ADO-file Ginidesc de stata (R).				

6. Una primera aproximación a las reacciones de los hogares

Para concluir con este análisis nos proponemos ahora considerar algunos indicadores generales relacionados con las estrategias que los hogares pusieron en marcha para afrontar la crisis. Aquí combinaremos el esquema de EGP con la identificación del bienestar del hogar en términos de pobreza. Una primera y muy elemental forma de hacerlo es preguntarse por la forma en cómo los hogares re-equilibraron la contracción del ingreso y el volumen de satisfactores necesarios para su reproducción biológica y social; las variables centrales aquí son el tamaño del hogar y la razón entre los no perceptores y los perceptores de ingresos. Añadimos además el número de miembros del hogar que tienen menos de 14 años.

El cuadro 10 muestra estos resultados para 5 de las 10 clases del esquema EGP entre los años 2001 a 2004. Dado que el cuadro admite varias formas de lectura, resaltamos aquí una primera que puede ser interesante y consiste en comparar los pobres de cada clase en el indicador número de menores de 14 años. Si se observa, en la “clase II”, los hogares pobres tienen un promedio de 1.29 hijos, en la “clase IV a” son 1.95, en la “clase IV b” son 1.73, en la “clase III a” son 1.62 y en la “clase VII a” son 1.93. Es decir, incluso controlando por la condición de pobreza, la prole es mayor entre los hogares trabajadores que entre los hogares intermedios o de servicio.

Ahora si se compara para cada clase social la razón entre número de menores de 14 años que tienen los hogares pobres frente a los no pobres, también se observa que en la clase II esta equivale a 2.35 en tanto que para la clase VII a es de 4.11. Es decir, en términos relativos, son mayores las proles de los hogares trabajadores que en las clases de servicio. Hasta aquí se confirman aquellos hallazgos ya adelantados sobre la desigual distribución del peso de la reproducción biológica de la sociedad uruguaya; o más específicamente, de la diferencia entre las pautas de fecundidad entre las clases sociales.

Una tercera lectura consiste en comparar columnas. Se observan algunos elementos constantes sobre los cuales es posible proponer hipótesis sobre cuál fue la estrategia general de los hogares frente a la crisis. En promedio y durante los seis años analizados se constata una disminución del tamaño de los hogares de 3.21 a 3.06 miembros; una caída de la cantidad de perceptores de ingreso de 1.92 a 1.83 miembros por hogar. Estas tendencias se mantienen con leves variaciones en todas

las clases. en todas se observa una disminución del tamaño del hogar y una caída de la razón de dependencia. Es decir, los hogares no se contrajeron por el lado de la generación de ingresos, sino que también se redujeron por el lado del consumo.

También resulta claro del cuadro 10 que existe una diferencia sustantiva entre los hogares pobres y los no pobres en los indicadores sociodemográficos y económicos para todas las clases sociales. Los hogares pobres son sistemáticamente más grandes para todas las clases sociales por lo menos en un miembro y medio más. En los hogares pobres la razón de no perceptores a perceptores casi se duplican en comparación con los hogares no pobres.

Sin embargo, es posible identificar leves pero sustantivos efectos socialmente diferenciados de la estructura de clases en la dirección esperada por las hipótesis. Si bien existe una caída en el tamaño de los hogares, resultaría más acentuada en las clases intermedias frente a las de servicio, y en las clases trabajadoras frente a las clases intermedias. La mayor disminución relativa se observa en la clase III a de empleados administrativos y de comercio que están en situación de pobreza: estos hogares perdieron en promedio 0.6 miembros, 3 veces más que la "clase II" y dos veces más que la "clase IV b" de pequeños propietarios y artesanos, por ejemplo.

Los cambios socioeconómicos más importantes sólo se observan en las clases trabajadoras y dentro de las clases intermedias, entre los hogares pobres de pequeños propietarios sin empleados (clase IV b), los empleados administrativos y comercio (clase III a) y los obreros (VII a).

Cuadro 10								
Indicadores demográficos y económicos según la clase y pobreza del hogar.								
			2001	2002	2003	2004	Cambio	
Clase II técnicos superiores / gerentes pequeños establecimientos	No pobres	Nº miembros del hogar	3.30	3.20	3.20	3.10	-	-0.20
		Nº menores de 14 años	0.55	0.53	0.47	0.44	-	-0.11
		Razón No percept. / perceptores	0.28	0.27	0.27	0.25	=	-0.03
establecimientos	Pobres	Nº miembros del hogar	4.70	4.60	4.40	4.60	-	-0.10
		Nº menores de 14 años	1.29	1.39	1.04	1.17	-	-0.12
		Razón No percept. / perceptores	0.49	0.51	0.46	0.48	=	-0.01
Clase IV a Peq. Prop. / con empleados	No pobres	Nº miembros del hogar	3.20	3.20	3.10	3.00	-	-0.20
		Nº menores de 14 años	0.56	0.49	0.49	0.44	-	-0.12
		Razón No percept. / perceptores	0.30	0.31	0.29	0.27	=	-0.03
	Pobres	Nº miembros del hogar	4.70	4.60	4.50	4.40	-	-0.30
Nº menores de 14 años		1.95	1.50	1.42	1.32	-	-0.63	
		Razón No percept. / perceptores	0.58	0.55	0.53	0.51	-	-0.07
Clase IV b - Pequeños prop. / artesanos / sin empleados	No pobres	Nº miembros del hogar	3.30	3.00	2.80	2.90	-	-0.40
		Nº menores de 14 años	0.53	0.47	0.33	0.40	-	-0.13
		Razón No percept. / perceptores	0.29	0.26	0.22	0.23	-	-0.06
	Pobres	Nº miembros del hogar	4.90	4.70	4.50	4.40	-	-0.50
Nº menores de 14 años		1.73	1.60	1.35	1.18	-	-0.55	
		Razón No percept. / perceptores	0.54	0.51	0.48	0.44	-	-0.10
Clase III a - Empleados Administrativos / Comercio	No pobres	Nº miembros del hogar	3.30	3.10	0.30	3.00	-	-0.30
		Nº menores de 14 años	0.56	0.49	0.49	0.44	-	-0.12
		Razón No percept. / perceptores	0.28	0.27	0.26	0.24	=	-0.04
	Pobres	Nº miembros del hogar	4.90	4.60	4.30	4.30	-	-0.60
Nº menores de 14 años		1.95	1.50	1.42	1.32	-	-0.63	
		Razón No percept. / perceptores	0.53	0.51	0.48	0.47	-	-0.06
Clase VII a - Obreros no calificados	No pobres	Nº miembros del hogar	2.80	2.70	2.40	2.40	-	-0.40
		Nº menores de 14 años	0.47	0.43	0.27	0.30	-	-0.17
		Razón No percept. / perceptores	0.28	0.26	0.21	0.21	-	-0.07
	Pobres	Nº miembros del hogar	4.70	4.50	4.20	4.30	-	-0.40
Nº menores de 14 años		1.93	1.69	1.48	1.55	-	-0.38	
		Razón No percept. / perceptores	0.58	0.55	0.51	0.51	-	-0.07

Fuente: elaborado por los autores con base en la Encuesta Continua de Hogares (ECH) de los años respectivos. Se excluye a los hogares no clasificables. Se ha clasificado como cambio (crecimiento, +, o disminución, -) cuando las razones se modifican en 0.05 y el tamaño del hogar cambia en 0.10.

7. Discusión de los hallazgos y nuevas preguntas

Una parte importante de nuestro trabajo descriptivo ha permitido aportar una primera conclusión que consideramos importante desde el punto de vista terminológico. las distintas series analizadas, y en particular, las inflexiones, muestran que no es correcto hacer referencia a la “crisis del 2002” sino más bien a un período de crisis que habría comenzado en 2000 y para el cual recién para 2004 habría alguna indicación parcial de haber concluido. Esta precisión no consiste meramente en una

cuestión “terminológica” sino sustantiva, enlazada con el conjunto de premisas teóricas e hipótesis a las que hicimos alusión en los antecedentes de este trabajo. La mera prolongación de la crisis durante 5 años constituye ya un dato que hace plausible la hipótesis general de la producción de cambios estructurales profundos en la sociedad uruguaya.

Precisamente, en este trabajo nos propusimos aportar una primera evidencia respecto de si el período de crisis había tenido consecuencias similares para todos los hogares. El análisis que hemos presentado en las anteriores secciones muestra que bajo el contexto general de un pronunciado empobrecimiento absoluto de los hogares (reducción en un 33% del ingreso medio), se puede observar simultáneamente un proceso de incremento sostenido (aunque leve) de la desigualdad en la distribución del ingreso. El Uruguay (urbano) se hizo más desigualmente pobre en este período de crisis. Tales tendencias se observaron por igual luego de desagregarse entre Montevideo y el Interior Urbano, prosiguiendo además con un ya constatado proceso decenal de incremento de la desigualdad. La crisis habría sido democrática en el plano de la geografía social.

En una primera instancia, el comportamiento de las series según deciles muestra una dinámica diferenciada en el ingreso si se pone atención a cuándo se producen los puntos de inflexión. El décimo decil ve caer su ingreso desde 1999 y concluye este proceso en 2004. El primer decil en cambio, tiene comienzo su caída más tarde, en 2001 pero aún continúa perdiendo ingresos en el año 2004. Los deciles intermedios tienen comportamientos igualmente diferenciados pero, en todo caso, más pronunciados.

El análisis descriptivo de estos procesos utilizando el esquema de clases sociales de Goldthorpe y colaboradores, permitió dar un paso más en la identificación de quienes perdieron más durante la crisis. Las pérdidas relativas de ingreso fueron mayores con toda claridad entre las clases de los pequeños propietarios dedicados al comercio y la producción que contratan empleados (Clase IV a), los trabajadores de los servicios personales (Clase III b), los obreros calificados (Clase VI) y entre los obreros no calificados (Clase VII a). en cambio, las clases de servicio (I y II en el esquema EGP), los agricultores propietarios residentes en zonas urbanas (clase IV c), los empleados administrativos y de comercio (Clase III a) y los peones rurales residentes en zonas urbanas en frentaron reducciones similares. Este hallazgo, si bien rehusa primeras interpretaciones fáciles, probablemente indica modalidades diferentes de inserción en el mercado de trabajo y en general en las redes de protección social. en esta línea podría incluirse la “resistencia” demostrada por la clase III a, por ejemplo. Pero está contradecida por la también capacidad de resistencia mostrada por la clase IV b. Tal vez obedezca al desarrollo de estrategias de sobrevivencia socialmente diferenciadas. Esta es una hipótesis que deberá ser examinada en el próximo avance de este proyecto.

En una segunda aproximación a los efectos socialmente diferenciados según clases sociales, exploramos la incidencia de la pobreza en el período según la clasificación de Goldthorpe. Hacia 2001 la pobreza afectaba mayormente a las clases trabajadoras (VI, VII a y VIIb en el esquema de EGP) pero también a los auto-empleados del agro y el comercio (Clases IV b y IV c). Este ordenamiento se mantiene al finalizar el sub-período examinado. la mitad o más de la mitad de los hogares de estas clases es pobre en el 2004. Sin embargo, el análisis hecho respecto a los cambios en la incidencia relativa de la pobreza para cada clase comparada con los hogares de obreros no calificados muestra que hubo un incremento en las probabilidades relativas de ser pobres en el breve tiempo de los cuatro años, para todas las clases en forma muy destacada excepto para los peones rurales residentes en zonas urbanas y la Clase I. Es decir, la crisis habría aplanado las distancias entre las clases trabajadoras y los auto-empleados.

En síntesis, no existen elementos en esta segunda exploración que permitan rechazar cualquiera de las dos hipótesis generales. Por un lado, la crisis parecería haber tenido “efectos democráticos” al menos en algunas variables generales: todos los hogares se empobrecieron en proporciones del mis-

mo orden de magnitud. Por otro lado, existen diferencias que permiten sostener la idea de los efectos estatificados cuando se atiende a los momentos en que se producen las pérdidas o las recuperaciones, o más específicamente, a los cambios en las chances que tiene un hogar de ser pobre.

Una mejor discusión de las hipótesis debería contar con una especificación completa de los determinantes del bienestar del hogar analizando si en el período se ha mantenido estable la incidencia que la posición de clase ha tenido en aquel, o si por el contrario, al finalizar el período, algunas clases sociales definitivamente vieron disminuir su participación en la distribución del bienestar.

ANEXO

Pauta de Estratificación Social 'EGP' (Erikson, Golthorpe y Portocarero, 1979)

Esquema de Clases de Erikson, Goldthorpe y Portocarero	Código CNUO95	Títulos Ocupacionales
I. Profesionales Superiores; Directivos de Grandes Establecimientos y Grandes Empleadores	011	Oficiales del Ejército, la Armada Nacional y la Fuerza Aérea
	111	Miembros del Poder Ejecutivo y de Los Cuerpos Legislativos
	112	Personal Directivo de la Administración Pública
	121	Directores y Gerentes Generales de Empresa
	122	Gerentes de Departamentos de Producción y Operaciones
	123	Otros Gerentes de Departamento
	131	Dueños O Gerentes de Pequeña Empresa
	211	Físicos, Químicos y Afines
	212	Matemáticos, Estadísticos y Afines
	213	Profesionales de la Informática
	214	Arquitectos, Ingenieros y Afines
	221	Profesionales en Ciencias Biológicas y Otras Disciplinas Relacionadas
	222	Médicos y Profesionales Afines (Excepto El Personal de en fermería)
	241	Especialistas en Organización y Administración de Empresas
	242	Profesionales del Derecho
	244	Especialistas en Ciencias Sociales y Humanas
341	Profesiones de Nivel Medio en Operaciones Financieras y Comerciales	
342	Agentes Comerciales y Corredores	
II. Profesionales de Nivel Medio E Inferior; Técnicos Superiores; Directivos de Pequeños Establecimientos; Supervisores De Empleados No Manuales.	114	Dirigentes y Administradores de Organizaciones Especializadas
	223	Personal de en fermería y Partería de Nivel Superior
	231	Profesores de Universidades y Otros Establecimientos
	232	Profesores de la en señanza Secundaria
	233	Maestros Titulados de la en señanza Primaria y Preescolar
	234	Maestros Especializados de la en señanza Especial
	235	Otros Profesionales de la en señanza
	243	Archiveros, Bibliotecarios, Documentalistas y Afines
	245	Escritores, Artistas Creativos y Ejecutantes
	246	Sacerdotes de Distintas Religiones
	311	Técnicos en Ciencias Físicas y Químicas y en Ingeniería
	312	Técnicos en Programación y Control Informáticos
	313	Operadores de Equipos Ópticos y Electrónicos
	314	Técnicos en Navegación Marítima y Aeronáutica
	315	Inspectores de Obras, Seguridad y Salud y Control de Calidad
	321	Técnicos de Nivel Medio en Ciencias Biológicas, Agronomía
322	Profesionales de Nivel Medio de la Medicina Moderna y la Sa	

	341 342 343 344 345 347	Profesiones de Nivel Medio en Operaciones Financieras y Comerciales Agentes Comerciales y Corredores Profesionales de Nivel Medio de Servicios de Administración Agentes de las Administraciones Públicas de Aduanas, Impuestos... Inspectores de Policía y Detectives Profesionales de Nivel Medio de Actividades Artísticas, Espectáculos...
IIIa. Empleados No Manuales de Rutina en la Administración y en el Comercio.	323 331 332 333 334 348 411 412 413 414 419 421 422 521 522 523	Personal de enfermería y Partería de Nivel Medio Maestros No Titulados de la enseñanza Primaria Maestros No Titulados de la enseñanza Preescolar Maestros No Titulados de la enseñanza Especial Otros Maestros E Instructores No Titulados Auxiliares la icos de Los Cultos Secretarios y Operadores de Maquinas de Oficina Auxiliares Contables y Financieros Empleados en cargados de Registro de Materiales y de Transportes Empleados de Bibliotecas y Servicios de Correos y Afines Otros Oficinistas Cajeros, Taquilleros y Afines Empleados de Servicios de Información A la Clientela Modelos de Modas, Arte y Publicidad Vendedores y Demostradores de Tiendas y Almacenes Vendedores de Quioscos y de Puestos de Mercado
IIIb. Trabajadores de Los Servicios Personales y de Seguridad.	511 513 514	Personal Al Servicio Directo de Los Pasajeros Trabajadores de Los Cuidados Personales y Afines Otros Trabajadores de Servicios Personales A Particulares
IVa. Pequeños Propietarios, Artesanos, etc. Con Empleados	131	Dueños O Gerentes de Pequeña Empresa, Con Empleados
IVb. Pequeños Propietarios, Artesanos, etc. Sin Empleados.	324 514 515 522 712 713 714	Practicantes de la Medicina Tradicional y Curanderos Otros Trabajadores de Servicios Personales A Particulares Astrólogos, Adivinadores y Afines Vendedores y Demostradores de Tiendas y Almacenes Oficiales y Operarios de la Construcción (Obra Gruesa) y Afines Oficiales y Operarios de la Construcción (Trabajos de Acabado) Pintores, Limpiadores de Fachadas y Afines
V. Supervisores de Trabajadores Manuales,	346 012	Trabajadores y Asistentes Sociales de Nivel Medio Personal Subalterno de las Fuerzas Armadas
VI. Técnicos de Nivel , Inferior Trabajadores Manuales Cualificados	516 713 721 722 723 724 731 734 741 742 744 815 833	Personal de Los Servicios de Protección y Seguridad Oficiales y Operarios de la Construcción (Trabajos de Acabado) Moldeadores, Soldadores, Chapistas, Caldereros, Montadores Herreros, Herramientistas y Afines Mecánicos y Ajustadores de Maquinas Mecánicos y Ajustadores de Equipos Electricos y Electrónico Mecánicos de Precisión en Metales y Materiales Similares Oficiales y Operarios de las Artes Gráficas y Afines Oficiales y Operarios del Procesamiento de Alimentos y Afín Oficiales y Operarios del Tratamiento de la Madera, Ebanist Oficiales y Operarios de las Pieles, Cuero y Calzado Operadores de Instalaciones de Tratamientos Químicos Operadores de Maquinaria Agrícola Móvil y de Otras Máquinas
VIIa. Trabajadores Semicualificados y Sin	512 711	Personal de Intendencia y de Restaurantes Mineros, Canteros, Pegadores y la brantes de Piedra

Cualificar No Agrarios.	712	Oficiales y Operarios de la Construcción (Obra Gruesa) y Afines
	714	Pintores, Limpiadores de Fachadas y Afines
	732	Alfareros, Operarios de Cristalerías y Afines
	733	Artesanos de la Madera, Tejidos, Cuero y Materiales Similar
	743	Oficiales y Operarios de Los Textiles y de la Confección
	811	Operadores de Instalaciones Mineras y de Extracción y Procesamiento
	812	Operadores de Instalaciones de Procesamiento de Metales
	813	Operadores de Instalaciones de Vidriería, Cerámica y Afines
	814	Operadores de Instalaciones de Procesamiento de la Madera
	816	Operadores de Instalaciones de Producción de Energía y Afines
	817	Operadores de Cadenas de Montaje Automatizadas y de Robots
	821	Operadores de Máquinas para Trabajar Metales
	822	Operadores de Máquinas para Fabricar Productos Químicos
	823	Operadores de Máquinas para Fabricar Productos de Caucho
	824	Operadores de Máquinas para Fabricar Productos de Madera
	825	Operadores de Máquinas de Imprenta y en Cuadernación
	826	Operadores de Máquinas para Fabricar Productos Textiles y Afines
	827	Operadores de Máquinas para Elaborar Alimentos y Productos
	828	Montadores
	829	Otros Operadores de Máquinas y Montadores
	831	Maquinistas de Locomotoras y Afines
	832	Conductores de Vehículos de Motor
	834	Marineros de Cubierta y Afines
	911	Vendedores Ambulantes y Afines
	912	Limpiabotas y Otros Trabajadores Callejeros
	913	Personal Doméstico y Afines, Limpiadores, Lavaderos
	914	Conserjes, Lavaderos de Ventanas y Afines
	915	Mensajeros, Porteadores, Porteros y Afines
	916	Recolectores de Basura y Afines
	917	Trabajadores No Calificados de Servicios Personales
	931	Peones de la Minería y la Construcción
	932	Peones de la Industria Manufacturera
	933	Peones del Transporte
VIIb. Trabajadores Agrarios	611	Agricultores y Trabajadores Calificados de Cultivos para El Mercado
	612	Criadores y Trabajadores Pecuarios Calificados de la Cría de Ganado
	613	Productores y Trabajadores Agropecuarios Calificados
	614	Trabajadores Forestales Calificados y Afines
	615	Pescadores, Cazadores y Tramperos
	621	Trabajadores Agropecuarios y Pesqueros de Subsistencia
	921	Peones Agropecuarios, Forestales, Pesqueros y Afines
IVc. Agricultores, Pescadores, Etc. Autoempleados	611	Agricultores y Trabajadores Calificados de Cultivos para El Mercado
	612	Criadores y Trabajadores Pecuarios Calificados de la Cría de Ganado
	613	Productores y Trabajadores Agropecuarios Calificados
	614	Trabajadores Forestales Calificados y Afines
	615	Pescadores, Cazadores y Tramperos
*NOTA: Algunos títulos ocupacionales fueron clasificados en más de una clase, con arreglo a otra variable que brindó información complementaria: 131: en la I o en la IVa, dependiendo del tamaño del establecimiento 341 / 342: en la I o la II, dependiendo de la categoría de ocupación (patrón o no) 522: en la IIIa o IVb, dependiendo de la categoría de ocupación (autoempleado o no) 514: en la IIIb o IVb, dependiendo de la categoría de ocupación (autoempleado o no) 712 / 714: en la IVb o VIa, dependiendo de la categoría de ocupación (autoempleado o no) 713: en la IVb o V, dependiendo de la categoría de ocupación (autoempleado o no) 522: en la IIIa o IVb, dependiendo de la categoría de ocupación (autoempleado o no) 611 / 612 / 613 / 614 / 615: en la VIb o IVc, dependiendo de la categoría de ocupación (autoempleado o no).		

Bibliografía

- Amarante, V; Vigorito, A.; Buchelli, M. & Furtado, M. (2003) Análisis de la nueva línea de pobreza del INE. Instituto de Economía / Departamento de Economía. Universidad de la República. Montevideo. Inédito.
- Breen, R. (1996) Regression models: censored, simple selected or truncated data. Series: Quantitative Applications in the Social Sciences n°111. Sage Publications. Thousand Oaks. CA.
- Boado, M. (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.
- Buchelli, M. & Furtado, M. (2001) la distribución del ingreso en el Uruguay 1986-1999: alternativas para su medición. Oficina de Montevideo de la cepal. LC/MVD/R.182.Rev.3
- Cortés, F. (2001) " El cálculo de la pobreza en México a partir de la en cuenta de ingresos y gastos". Comercio Exterior, vol 51, num. 10. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, D.F.
- Cortés, F. & Rubalcava, R.M. (1984) Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social. El Colegio de México. México, D.F.
- (1987) Técnicas estadísticas para medir la desigualdad. El Colegio de México. México, D.F.
- (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.
- Escotto, Teresita (2003) Situaciones de pobreza en México: la relación entre el nivel de vida y el nivel de recursos de los hogares. Tesis de Doctorado. Centro de Estudios Sociológicos. El Colegio de México. México, D.F.
- Fernández, T. (2003 a) Uruguay: ¿un caso atípico? El cambio de modelo económico y su impacto en el bienestar (1986-2002). Impreso. El Colegio de México, México, D.F.
- (2003 b) "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.
- Greene, W. (1999) Análisis econométrico. Tercera edición. Prentice Hall. México DF.
- Instituto Nacional de Estadísticas (1999) Metodología de la en cuenta Continua de Hogares. Diseño muestral. en <http://www.ine.gub.uy/biblioteca/metodologias/ech/metodologiaech.html>
- Sen, A. (2002) la desigualdad económica. Edición ampliada con un anexo fundamental de James. S. Foster y Amartya Sen. Fondo de Cultura Económica. México, D.F.
- Terra, J. P. (1983) la distribución social del ingreso en el Uruguay. Documento de Trabajo n° 43. Claeh. Montevideo
- Torres, J. (2004) de números y realidades. Impreso. Montevideo.
- Vigorito, A. (1999) "La distribución del ingreso en el Uruguay entre 1986 y 1997". en Revista de Economía Segunda época vol. VI n° 2. Banco Central del Uruguay. Montevideo.

La estructura de clases y la experiencia del paro

Una visión macro a partir de los datos secundarios en un contexto de crisis (*)

Augusto Longhi (**)

Introducción

Definida la estructura de clases en el documento anterior⁽¹⁾, y por tanto los clivajes, líneas de corte o la heterogeneidad de la estructura social, este trabajo se dedica a analizar los impactos del desempleo en la estructura de clases, y la distinta naturaleza del mismo en las distintas clases sociales.

Obviamente, es nuestro supuesto que el desempleo no constituye un fenómeno unitario u homogéneo, que puede ser tratado como un fenómeno único abstraído de la estructura social. Antes bien, son nuestros supuestos de que el desempleo tiene determinantes o causales diferenciales en las distintas clases, impactos o incidencia diferenciales en la estructura de clases, y que el mismo tiene significados y una naturaleza variable en las distintas clases cuando se atiende a su perfil, experiencia y conducta de los sujetos afectados. No se puede hablar de desempleo como algo único o indiferenciado, sino que debe ser tratado en su especificidad dentro de las distintas clases y en los distintos lugares que componen la estructura social.

Existe entonces una determinación o causalidad diferencial del paro, un impacto o afectación también diferencial, y asimismo una experiencia o vivencia diferencial del paro en las distintas clases sociales. Como podrá comprender el lector, estos supuestos representan distanciamientos significativos de lo postulado por la economía convencional, especialmente en su versión neoclásica⁽²⁾.

* Versión resumida del documento del autor "La estructura de clases y los impactos y naturaleza del desempleo. Una visión macro desde los datos secundarios"; Serie Informes de Investigación N° 36; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; julio de 2004.

** Master en Ciencias Sociales (MSC) en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Diploma de Estudios Avanzados (DEA) de la Universidad de Salamanca, España. Es profesor en Régimen de Dedicación Total en las Facultades de Ciencias Sociales y en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de la República. Se desempeña como Profesor de la Maestría en Sociología, Profesor de Metodología de la Investigación III en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y Profesor de Sociología en la Facultad de Ciencias Económicas. Es también investigador en las áreas de Sociología Económica y asimismo de Sociología del Trabajo en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Ha sido investigador nivel II del Fondo Nacional de Investigadores del Consejo Nacional de Investigación Científica y Técnica (CONICIT).

- 1 Véase al respecto el documento anterior titulado "Un esquema de representación de la estructura de clases: hacia un enfoque multidimensional, relacional y sintético"; Serie Informes de Investigación 35; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo; 2003.
- 2 Para tener un resumen de la visión neoclásica del desempleo véase los siguientes trabajos: Ackley, G (1965): "Teoría macroeconómica"; Uteha; México; Artus, P y Muet, P (1999): "Teorías del desempleo"; Ed. Paidós; Buenos Aires; Dornbusch, R; Fisher, S; Startz, R (1998): "Macroeconomía"; Mc Graw Hill Interamericana; Madrid; Mochon, F y Beker, V (1997): "Economía: principios y aplicaciones"; Mc Graw Hill Interamericana; Madrid; Sanchis, Enric (1991): "De la escuela al paro"; Ed. Siglo XXI; Madrid; Samuelson, P y Nordhaus, W (1996): "Macroeconomía"; Mc Graw Hill; Madrid. Solow, Robert (1980): "On Theories of Unemployment"; American Economic Review, Vol 70, No 1; págs 1-11; Solow, Robert (1992): "El mercado de trabajo como institución social"; Alianza Editorial; Madrid.; Wonnacott, P y Wonnacot, R (1992): "Economía"; Mc Graw Hill; Madrid. (FCE).

Como se recordará, los supuestos centrales de la conceptualización neoclásica del mercado de trabajo y del desempleo es que los sujetos del análisis son fundamentalmente “individuos”. Estos individuos deciden en forma autónoma, esto es, sin interacción, relación o influencia de otros, y en desconsideración de su integración de colectivos como pueden ser unidades domésticas, grupos, organizaciones y hasta las clases sociales, es decir, descontextualizados. Como individuos estos agentes se guían, movilizan y actúan como agentes racionales que buscan maximizar su utilidad o bienestar, esto es, la relación entre ocio e ingreso. Asimismo se supone en el modelo abstracto que todos los individuos son iguales, es decir, que no existen diferencias entre ellos, lo que a su vez deriva de la no consideración de las relaciones sociales y por tanto del lugar que el mismo ocupa en la estructura social y de clases.

Con estos supuestos el enfoque de la economía convencional ha definido al desempleo como un fenómeno “voluntario”. Los puestos de trabajo y las vacantes existen, o podrían existir, en tanto los sujetos desempleados aceptaran trabajar al “salario de equilibrio”, o a un salario que igualara a su productividad marginal.

La evidencia y los análisis que realizamos a continuación marcan ciertamente un distanciamiento y crítica de los supuestos y derivaciones de la economía convencional. Los agentes del mercado de trabajo no son sujetos autónomos, independientes o desligados entre sí, sino agentes en permanente interacción y relación. Los agentes no son iguales, más bien al contrario, el hecho esencial es que poseen una adscripción de clase que los diferencia, que marca su red de relaciones o “encastramiento” social, sus posiciones e inserciones diferenciales en los mercados de trabajo, y así también sus distintas opciones, estrategias y trayectorias. Además, y no siendo esto lo menos importante, se puede afirmar que el desempleo es en términos numéricos predominantemente “involuntario”: el desempleo no solo es una experiencia no deseada por sus efectos negativos en términos psicológicos y de bienestar, sino que además los sujetos lo padecen porque han sido expulsados o no existen vacantes, porque en un importante porcentaje no ponen condiciones salariales para su ingreso a los puestos de trabajo o porque están dispuestos a trabajar por un salario inferior a su productividad marginal.

El abordaje que adoptaremos en esta sección es de carácter macro, siendo a su vez una primera aproximación al mismo a partir de los datos secundarios disponibles en el momento en que se procedió al relevamiento y reprocesamiento de la información. El ámbito de referencia es en este caso el del total de las áreas urbanas de país. Se tomará para ello un año de crisis como lo es el año 2002, un año en que todos los indicadores marcan una severa y aguda depresión. Los datos de que nos valdremos son los aportados por la Encuesta Continua de Hogares, que cuando se realizó el procesamiento era la última disponible.

Obviamente, todos los procesamientos y tablas que se presentan a continuación han resultado de un reprocesamiento de los denominadas microdatos de dicha encuesta (INE 1968-2002). Y ello porque si bien se acepta la definición operativa de desempleo que se utiliza en dicha encuesta, hemos re-procesado la información de desempleo en función de nuestro esquema de representación de la estructura de clases visto precedentemente.

El año seleccionado, esto es el 2002, es de una severa depresión enmarcada en un período recesivo que se inicia a comienzos del año 1999. Como todas las depresiones esta marcada por una fuerte caída de los principales indicadores de la situación macroeconómico: el producto bruto interno, las exportaciones, las importaciones, y la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo, lo que tiene como correlato un empeoramiento de la situación del mercado de trabajo, en especial en el ascenso del desempleo. El contexto elegido entonces es de una severa depresión de la demanda y de la inversión privada y también pública.

El peso de las distintas clases sociales y su contribución a la oferta de trabajo

Comenzaremos viendo cuáles son los niveles de movilización de la fuerza de trabajo en las distintas clases, y los niveles de oferta de trabajo que poseen. Este paso es necesario, ya que ha de examinarse y controlarse la posibilidad de que las diferencias en los impactos del desempleo se deban a la existencia de tasas de actividad diferentes en los distintas clases sociales. Es decir, debe descartarse la posibilidad de la que las diferencias que encontremos en la tasa de desempleo se deban a las diferencias de movilización y oferta de trabajo que existen en las distintas clases: dicho en otras palabras, a diferentes tasas de actividad. La información requerida y pertinente para estos efectos se ha compilado en el Cuadro No 1.

Como era de esperar y puede verse en dicho cuadro, las distintas clases tienen un peso o importancia relativa diferencial en términos de la población que comprenden y de la fuerza de trabajo que aportan. Así, las clases altas de nuestro esquema comprenden aproximadamente el 8% de la población mayor de 14 años, o sea en edad de trabajar, las clases intermedias el 34%, en tanto que las clases bajas comprenden el 56%. Estos resultados dan cuenta del carácter piramidal de la estructura de clases, del claro predominio de lo que se ha denominado las “clases populares”, incluyendo en éstas a las clases medias y la bajas, y el predominio relativo de las clases bajas cuando se la compara con el conjunto de todas las clases.

Por su parte, el peso o contribución de los activos en este esquema de clases sigue con mucha semejanza el peso de la población mayor de 13 años, o sea en edad activa. En las clases altas el peso de los mismos es de un 8%, en las clases intermedias de un 36% y en las clases bajas de un 54%.

CUADRO No 1: población de 14 años y más, activos y tasa de actividad. (Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).					
Posición de clase del jefe de hogar	Población 14 y más en Total	Porcentaje de población en total	Activos de activos	Porcentaje actividad	Tasa de
Patrones medianos y grandes	718	1,60	539	2,02	75,07
Directivos, gerentes y jefes	549	1,23	385	1,44	70,13
Profesionales	1171	2,61	871	3,27	74,38
Inactivos de posición alta	1159	2,59	270	1,01	23,30
1) CLASES ALTAS	3597	8,03	2065	7,75	57,41
Técnicos y expertos	1739	3,88	1349	5,06	77,57
Empleados de oficina	3563	7,95	2680	10,05	75,22
Pequeña burguesía	6184	13,81	4602	17,26	74,42
Inactivos de posición media	3703	8,27	891	3,34	24,06
2) CLASES INTERMEDIAS	15189	33,91	9522	35,72	62,69
Vendedores	1254	2,80	975	3,66	77,75
Obreros y operarios.	9557	21,34	6965	26,13	72,88
Trabajadores de servicios	4849	10,83	3699	13,88	76,28
Inactivos de posición baja	9278	20,71	2616	9,81	28,20
3) CLASES BAJAS	24938	55,67	14255	53,47	57,16
NO CLASIFICABLES (*)	1069	2,39	817	3,06	76,43
TOTAL GENERAL	44793	100,00	26659	100,00	59,52

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.

Esta última información, comparada con la anterior, sugiere que no existen diferencias significativas en la movilización de la fuerza de trabajo en las distintas clases. No obstante las diferencias de ingreso, y por tanto en la necesidad o apremio por trabajar, y en el salario de reserva, en todas las clases se da un proceso de movilización de la fuerza de trabajo de carácter similar. En efecto, la tasa de actividad de las clases no guarda diferencias importantes entre las mismas. La tasa de actividad alcanza un nivel de 57% en las clases altas, de un 63% en las clases medias y de un 57% en las clases bajas.

Si bien muy similares, hay que tener en cuenta el nivel levemente superior que alcanza la oferta de trabajo en las clases medias. Fenómeno que puede encontrar su explicación en la adopción de conductas de incorporación al mercado de trabajo de los miembros de estas clases que constituyen la llamada “fuerza de trabajo secundaria”, especialmente jóvenes y mujeres. Este hecho puede ser visto como una estrategia de compensación ante el reducido nivel de los salarios en términos comparativos o relativos que perciben los miembros de estas clases, principalmente de los denominados jefes de hogar en comparación con los jefes de las clases bajas. En efecto, como se ha visto en un trabajo anterior⁽³⁾, la diferencia de los ingresos de los jefes de estas clases son bajas o de baja cuantía en la comparación con los que perciben los jefes de los hogares de clases bajas. Por lo que la conducta de incorporación mayor en estas clases puede verse como estrategia más difundida para el mantenimiento de las condiciones de existencia y de vida de estas clases. Esto es, como una conducta tendiente a preservar el “enclasmiento”⁽⁴⁾ constituyendo así una “estrategias familiar de vida”⁽⁵⁾ destinada a la reproducción” de la posición de clase.

La incorporación al mercado de trabajo de fuerza de trabajo secundaria en las unidades domésticas de clase baja como forma de complementar los ingresos de los jefes de hogar, es un fenómeno también operante y que no se puede desconsiderar, sobre todo si se tiene en cuenta los bajos niveles de los salarios percibidos por los jefes de hogar y la exposición a la pobreza a que esto conduce. Este fenómeno existe y opera. La menor tasa de actividad que poseen las clases bajas en comparación con las clases medias parece indicar o sugiere la existencia de limitaciones o inhibi-

-
- 3 Véase al respecto el documento anterior titulado “Un esquema de representación de la estructura de clases: hacia un enfoque multidimensional, relacional y sintético”; Serie Informes de Investigación 35; Departamento de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo; 2003.
 - 4 Se emplea el termino “enclasmiento” siguiendo los significados y usos que le da al mismo Pierre Bourdieu para destacar que las prácticas de los agentes se inscriben siempre en una clase social de pertenencia y se dirigen a reproducir la condición de clase del agente. Véase al respecto Bourdieu, Pierre (1998b): “Escritos de educação”. Editora Vozes; Petrópolis. En la misma línea y siguiendo la conceptualización de Bourdieu trabaja Enric Sanchis al interpretar el paro de los jóvenes de las clases medias y superiores. Véase al respecto Sanchis, Enric (1991): “De la escuela al paro”; Ed. Siglo XXI; Madrid.
 - 5 Se sigue aquí la conceptualización que realiza Susana Torraado quien define las estrategias familiares de vida como el conjunto de decisiones y acciones realizadas por los miembros de la unidad doméstica que tienen por cometido cumplir con la reproducción biológica, y la reproducción de la situación material y social de la clase social de pertenencia. Dice la autora al respecto (Torraado 1981): En el caso de la investigación concreta acerca de las estrategias familiares de vida, las variables dependientes están constituidas por aquellas acciones, prácticas o comportamientos de los agentes sociales que, estando socialmente determinados, se relacionan con: a) la reproducción biológica de los agentes, y b) la optimización de las condiciones de existencia (que son siempre de clase, agregamos nosotros). En este sentido podría enunciarse un concepto “general” de estrategias familiares de vida válido para una sociedad concreta (es decir, válido para todas las clases de la sociedad) en los siguientes términos: las estrategias familiares de vida constituyen el conjunto de comportamientos –socialmente determinados- a través de los cuales los agentes sociales aseguran su reproducción biológica y optimizan sus condiciones materiales y no materiales de existencia” (Pág 212).

ciones: las mayores dificultades de liberarse de los compromisos, roles y obligaciones domésticas de una parte, y las consecuencias de la discriminación, cierre de oportunidades o expulsión desde los puestos de trabajo, lo que operaría generando los fenómenos conocidos de oferta “desalentada” o “desanimada”.

Las clases sociales, su exposición al desempleo y la distinta naturaleza o calidad del mismo en las distintas clases

Así, y no obstante las apreciaciones precedentes, la información anterior es clara en el sentido de mostrar que no existen diferencias significativas o mayores desde el punto de vista cuantitativo en los niveles de movilización y de oferta de la fuerza de trabajo en las tres clases que venimos comparando. De allí que hemos de postular como tesis principal que si existen diferencias entre las mismas en lo relativo a la incidencia del desempleo, éstas deberán buscarse en tres tipos de factores determinantes:

- a- las distintas pautas y prácticas de contratación de la demanda para con los integrantes de las distintas clases que existe en los mercados de trabajo y en sus organizaciones, lo implicaría la existencia de procesos de “discriminación relativa”⁽⁶⁾ –o de “cierre social”⁽⁷⁾ y “exclusión”⁽⁸⁾ – que poseen resultados y una afectación diferencial en las distintas clases. Estos procesos de discriminación –de cierre y exclusión– operarían tanto en el momento del contrato como en el momento de reducción del personal cuando esto es necesario, ya que la empresa enfrenta

6 Para un tratamiento sistemático de la noción de discriminación véase la obra de Mariano Fernández Enguita “Los engranajes de la desigualdad: explotación, discriminación y exclusión”; mimeo; Universidad de Salamanca; 1999. Dice el autor al respecto: “Llamaré discriminación a la asignación, a un individuo o grupo de posiciones (en la sociedad cerrada) u oportunidades (en la sociedad abierta) distintas a las de los otros individuos o grupos. (...) La discriminación tiene características muy distintas en la sociedad cerrada y en la sociedad abierta (...) En el primer caso, discriminar significa asignar directamente (por ley, por la costumbre o por el que tenga poder de hacerlo) posiciones a los individuos, según su pertenencia a una u otra categoría: sería simplemente un eufemismo, en este caso, decir que se asignan “oportunidades”. Cuando esto sucede diremos que estamos ante una forma de discriminación absoluta, puesto que la pertenencia a una categoría dada trae consigo necesariamente la asignación a una posición determinada. En el segundo caso, discriminar significa reducir o aumentar –modificar, en suma– las oportunidades de acceder a tal o cual posición dentro de la sociedad o el orden de que se trate, incluido, si de ello se trata, de quedarse enteramente fuera. Cuando esto suceda diremos que estamos ante una forma de discriminación relativa, puesto que la pertenencia a una u otra categoría es solamente uno más de los factores que intervienen en la concurrencia por las posiciones en pugna” (Págs 105 y 106):

7 La noción de “cierre social” ha sido introducida en la teoría sociológica por Max Weber en su análisis de la organización y funcionamiento de los mercados. Un neoweberiano como Frank Parkin la emplea en su análisis de los mercados de trabajo y de las clases sociales. Al respecto afirma este autor (Parkin 1984) : “Por cierre social Weber entiende el proceso mediante el cual las colectividades sociales buscan ampliar al máximo sus recompensas limitando el acceso a los recursos y oportunidades a un número restringido de candidatos. Ello supone la necesidad de designar ciertos atributos sociales o físicos como bases justificativas de la exclusión. Weber supone que deben considerarse todos los atributos de grupo (...) por cuanto se los puede emplear para monopolizar determinadas oportunidades normalmente económicas. Dicha monopolización está dirigida contra los competidores que comparten alguna característica positiva o negativa” (Pág 69).

8 En este caso el “cierre” remite al acceso a la organización en cuestión y a los estatutos y derechos que se alcanzan cuando se pertenece a la misma.

un cambio técnico que afecta el proceso de trabajo, o una contracción de la demanda de su producción.

Se trata de fenómenos muy difundidos y que operan a todos los niveles jerárquicos de las empresas. Pero, es factible postular como hipótesis de trabajo que la discriminación, cierre o exclusión, poseen una mayor difusión o están más generalizados para con los integrantes de las clases bajas, y que su manifestación u ocurrencia desciende sistemáticamente a medida que se asciende en el organigrama empresarial y por tanto en el sistema de clases. En este sentido parece factible postular que los criterios de discriminación, cierre o exclusión a su vez estarían centrados principalmente en atributos tales como la adscripción de clase, el “habitus” de clase, el capital escolar y la cualificación, la antigüedad, y el disciplinamiento laboral.

b- en las distintas estrategias de búsqueda, en especial en dos fenómenos relevantes y que están relacionados, las condiciones o exigencias impuestas por los buscadores, y el tiempo o espera implícito en el proceso de búsqueda de los que lo hacen por primera vez o de los que han sido expulsados. Es claro que los miembros de todas las clases imponen o se fijan condiciones en la búsqueda de trabajo y que se imponen asimismo –en parte como un resultado- un determinado tiempo de búsqueda o espera.

Es este también un fenómeno general, pero que se puede hipotetizar varía según la clase de pertenencia. Así, tanto las condiciones como el tiempo de búsqueda alcanzan sus mayores guarismos en las clases altas, para descender en intensidad en la medida en que se desciende en el sistema de clases. Y ello deriva de dos factores principales: los recursos económicos, ingresos corrientes o el denominado salario de reserva que poseen las distintas clases, y los “habitus” de clase o preferencias de ubicación en la estructura de clases y por tanto en la estructura social.

c- finalmente, la organización y distribución de los puestos de trabajo, y en especial la existencia, magnitud y distribución del empleo precario⁽⁹⁾ y del empleo informal⁽¹⁰⁾, justamente de las formas de inserción laboral que más exponen al desempleo, que encubren el desempleo, o que

9 La temporalidad, inestabilidad y por tanto inseguridad, son características centrales en la definición e identificación del denominado empleo precario, por lo que suelen incluirse como características centrales en su ubicación y estudio. Para los analistas del empleo precario, a su vez, existe una fuerte correlación entre el desarrollo y aumento del empleo precario – y por tanto de la temporalidad, inestabilidad e inseguridad de los empleos precarios- y el desarrollo o aumento del desempleo. Dice al respecto Rodgers, G (1992): “Pero existen varias dimensiones dentro de la precariedad. En primer lugar, está el grado de certidumbre de la continuidad de los trabajos. Los trabajos precarios son aquellos que tienen un horizonte a corto plazo o cuyo riesgo de pérdida es elevado. El trabajo irregular también se incluiría en esta categoría en la medida en que existe una incertidumbre en cuanto a la capacidad de continuidad” (Pág 18). Cano, E (2000) afirma: “Se convierten así en dimensiones de la precariedad todos aquellos elementos que degradan los niveles de seguridad alcanzados por el conjunto de los trabajadores en el período de auge económico y consolidación institucional de las economías de mercado posterior a la Segunda Guerra Mundial. Se pueden destacar cuatro de estas dimensiones: la inseguridad respecto a la continuidad del vínculo laboral con la empresa, la insuficiencia de los ingresos salariales, la degradación de la situación de trabajo y la reducción de la protección social” (Pág 27). Y Castel, R (1999) afirma: “El análisis de los cambios producidos desde comienzos de los años setenta, en que se empezó a hablar de crisis en Europa occidental, nos señala el hecho de que las relaciones de trabajo se volvieron precarias: la precariedad del empleo reemplazó a la estabilidad como régimen dominante de la organización del trabajo. En una veintena de años se produjeron cambios de consideración: antes la mayoría de los asalariados se sentía segura de sí misma y de su futuro, creían en el progreso social. Hoy tenemos que enfrentarnos a la desocupación

son salidas mas o menos duraderas al mismo: en suma, de las formas de inserción laboral que tienen una alta asociación o correlación con el desempleo abierto.

También el empleo precario y el empleo informal son fenómenos generalizados, esto es, presentes en todas las clases sociales. Pero su peso o extensión relativa es diferencial en el sistema de clases. Son las clases bajas donde los empleos precarios e informales alcanzan mayores magnitudes absolutas y relativas, descendiendo su peso absoluto y relativo a medida que se asciende en el sistema de clases. La secuela de ello es una exposición también diferencial en las clases sociales al desempleo por la extensión de los empleos precarios e informales: esta exposición aumenta a medida que se desciende en el sistema de clases.

Obviamente, las hipótesis anteriores establecen o afirman la existencia de factores determinantes del desempleo de una incidencia, peso o significación diferencial en las distintas clases. Los factores operan en las tres clases; lo importante es que poseen peso determinístico diferencial en las mismas. Siendo así, las hipótesis anteriores conducen por inferencia a postular la existencia de tipos o variantes de desempleo de distinta naturaleza o cualidad. Y por añadidura a sostener que no existe un desempleo único e indiferenciado; antes bien, existen variantes de desempleo que poseen una distinta adscripción de clase.

Agreguemos a lo anterior que las hipótesis anteriores no solo dan cuenta de la existencia de distintos tipos o variantes de desempleo, sino que también dan cuenta de la existencia de distintos impactos e incidencia del mismo en las distintas clases. En efecto, de las hipótesis anteriores se infiere que el fenómeno del desempleo está muy difundido en la estructura de clases: en todas las clases existe desempleo. Pero la incidencia o impacto del desempleo es distinta y ello porque existe una combinación o articulación diferencial de los distintos factores mencionados en las distintas clases.

Así, el segundo factor, que posee una moderada a baja incidencia en la creación del desempleo tiene una mayor acción u operación en las clases altas y en las capas mejor ubicadas de la clase media. Por otra parte, los factores indicados en primer y tercer lugar, que poseen una incidencia mayor y alta en la creación de desempleo tienen una mayor acción u operación en las clases bajas y en las capas peor ubicadas de las clases medias, donde actúan sumando sus efectos.

Las diferencias en la incidencia e impactos del desempleo en las clases sociales.

De acuerdo a lo previsto, si bien el desempleo toca o compromete a todas las clases sociales, no se distribuye con la misma incidencia e impactos entre éstas. Antes bien, existen diferencias importantes en la extensión o peso relativo que posee en las distintas clases. Los datos correspondientes a este fenómeno han sido compilados en el Cuadro No 2.

masiva, a la vuelta a la incertidumbre por el día de mañana, ya que el futuro se convirtió en algo aleatorio” (Pág 24).

- 10 En la literatura sobre el sector informal se han seguido dos estrategias de conceptualización, definición y medición. En los abordajes institucionalistas el empleo informal se conceptualiza, define y mide en base al incumplimiento de las normas o reglamentaciones fiscales, de derecho laboral y municipales. En la literatura estructuralista, el empleo informal se conceptualiza, define y mide como aquel que se realiza en pequeña escala, incluyéndose así el servicio doméstico, el trabajo por cuenta propia, y a los trabajadores de pequeñas empresas –microempresarios y trabajadores asalariados. Para una discusión y contraposición de estos enfoques en lo relativo a la conceptualización del sector, a sus orígenes y dinámica véase 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.

El desempleo se mide aquí por la tasa de “desempleo abierto” tal como es registrada por la estadística nacional, la que en términos generales coincide en sus principios o criterios con la vigente en otros países. Así, el desempleo abierto es una tasa derivada del cociente entre las personas que buscan trabajo y no lo tienen, sobre el total de los activos, resultado que luego se multiplica por cien. Los “buscadores de trabajo” se definen como aquellas personas que no teniendo un empleo, y deseando trabajar, en la semana anterior al relevamiento realizaron alguna de las conductas efectivas de búsqueda de trabajo prescritas o definidas en el cuestionario de relevamiento. Los “activos” a su vez se definen como la suma de los “ocupados”, definidos como los que en la semana anterior al relevamiento trabajaron al menos una hora, y los “buscadores de trabajo”, o sea las personas que no teniendo un trabajo estuvieron buscando trabajo en la semana anterior al relevamiento de acuerdo a las opciones disponibles en el cuestionario de relevamiento como ya lo indicamos.

Esta medida ciertamente subestima el total de los desocupados. Y lo hace por tres razones fundamentales. La primera es que la conducta efectiva de búsqueda comprende sólo la semana anterior al relevamiento, pudiendo la persona no tener trabajo, desearlo, pero no haberlo buscado en la semana anterior, sino en un lapso más distante en el tiempo. A este grupo se le podría denominar los buscadores intermitentes o discontinuos, situación en la que pueden caer muchos estudiantes y también las amas de casa.

En segundo lugar, también la medida subestima el desempleo por no considerar lo que en la literatura se ha denominado el desempleo “desalentado” o por “desánimo”, las personas que buscaron trabajo, y que en razón de no encontrarlo dejaron de buscar. Es esperable y predecible que este contingente, si bien es permanente en el tiempo, se vuelve más frecuente e intenso en períodos de contradicción de la actividad económica y de la demanda de trabajo. Dado que nuestro análisis se concentrará en el año 2002, que es un año de depresión, que a su vez continúa un período recesivo iniciado en 1999, es de esperar que exista un contingente considerable de población económicamente activa en esta situación.

Y finalmente, y en tercer lugar, por el criterio de ocupado que se emplea en el cálculo. De acuerdo a las estadísticas oficiales son ocupados las personas que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia. Este criterio es demasiado laxo o comprensivo reduciendo el número de desocupados al quitar de los mismos a las personas que podría decirse tienen un empleo insuficiente. Baste recordar que la acción de una persona vendiendo cualquier objeto en forma callejera, en forma intermitente, y por un bajo número de horas, la ubica como ocupado, y lo separa o lo aleja de la condición de desocupado. Conducta esta bastante difundida en el caso uruguayo como estrategia de sobrevivencia en el contexto depresivo que vamos a analizar.

No obstante estas omisiones, que son importantes y que deberían ser corregidas a futuro, la tasa de desempleo abierto tal como es medida por la estadística nacional nos da un indicador “proxi” y aceptable de la incidencia del desempleo que será empleada en lo que sigue. Su uso se justifica por tres razones fundamentales. En primer lugar, y siendo este el fenómeno más determinante, su empleo se justifica y valida por el hecho de que la información e indicadores disponibles en la Encuesta Continua de Hogares, tal como esta es elaborada actualmente no permiten una corrección de la misma que sea satisfactoria. En segundo lugar debe destacarse su uso generalizado tanto en la investigación nacional como en la extranjera⁽¹¹⁾, lo que significa que su abandono o modificación nos alejaría de cualquier posibilidad comparativa o de réplica -o hasta de apreciación de los guarismos del fenómeno. La tercera razón es que nuestro propósito principal no es delimitar y medir en exactitud

11 En Uruguay la definición adoptada oficialmente y que está en la base de las mediciones que se realizan del fenómeno, es la que esgrime la Oficina Internacional del Trabajo (Resolución de la VIII Conferencia de 1984). Véase al respecto Corbo, Rosana 2002.

el desempleo, sino comparar la incidencia e impactos del mismo en las distintas clases sociales. Por supuesto que ello significa suponer, como lo hacemos en este trabajo, que la eventual corrección de las omisiones o defectos indicados no modifican grandemente los resultados alcanzados

Los datos del Cuadro 2 ponen de manifiesto la distinta ocurrencia del desempleo en las clases sociales que venimos comparando en el seno de la depresión que estamos analizando. El desempleo abierto alcanza un nivel del 9% en las clases altas, del 11% en las clases intermedias, y del 19% en las clases bajas. Para el conjunto de los activos el porcentaje respectivo es del 16,6%.

Estos datos ponen de manifiesto varios hallazgos importantes que merecen tratarse y analizarse por separado. El primero es que el desempleo golpea o afecta a todas las clases sociales; todas tienen niveles que pueden considerarse considerables. Por la acción efectiva y simultánea de los factores determinantes comentados en la sección anterior, es de esperar esta generalización del desempleo en las distintas clases, incluyendo las clases altas, y asimismo que dicha generalización se mantenga en períodos no depresivos, y hasta de auge económico. En efecto, con independencia de la fase del ciclo en que nos encontremos existe al interior de las tres clases en distinto peso relativo y combinaciones, discriminación relativa y cierre de oportunidades, estrategias de búsqueda que implican exigencias y condiciones que prolongan la búsqueda, y por último, extensión y desarrollo del empleo precario e informal, con sus consiguientes inestabilidad y rotación laboral.

Cuadro N° 2: Total de desocupados y tasa de desempleo según clases (Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).

Posición de clase del jefe de hogar	Desocupados en total	Porcentaje desempleo	Tasa de
Patrones medianos y grandes	31	0,70	5,75
Directivos, gerentes y jefes	51	1,15	13,25
Profesionales	67	1,51	7,69
Inactivos de posición alta	41	0,92	15,19
1) CLASES ALTAS	190	4,28	9,20
Técnicos y expertos	137	3,09	10,16
Empleados de oficina	304	6,85	11,34
Pequeña burguesía	481	10,85	10,45
Inactivos de posición media	177	3,99	19,87
2) CLASES INTERMEDIAS	1099	24,78	11,54
Vendedores	153	3,45	15,69
Obreros y operarios.	1375	31,00	19,74
Trabajadores de servicios	671	15,13	18,14
Inactivos de posición baja	562	12,67	21,48
3) CLASES BAJAS	2761	62,25	19,37
NO CLASIFICABLES (*)	385	8,68	47,12
TOTAL GENERAL	4435	100,00	16,64
<p>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.</p>			

En efecto, porque estos factores operan en las tres clases tendremos entonces desempleo abierto en las tres clases cualquiera sea la fase del ciclo en que nos encontremos. Obviamente, en la fase de auge del ciclo la expansión de la demanda de bienes y de fuerza de trabajo provocará una atenuación o disminución de la acción de estos factores mencionados y así un abatimiento visible de la tasa de desempleo abierto, en tanto que en la fase depresiva la contracción de la demanda de bienes y de trabajo provocará una agudización o agravamiento de los factores mencionados provocando un aumento visible en la tasa de desempleo abierto.

El segundo hallazgo a destacar es la relativa proximidad en los impactos del desempleo que existe entre las clases altas y las clases medias, que como se ve poseen niveles bastante similares. Los niveles son bastante similares y en términos comparativos menores, lo que pone de manifiesto la existencia de una menor vulnerabilidad y mayores mecanismos defensivos frente a este fenómeno en estas clases.

El tercero es el nivel significativamente superior que existe en las clases bajas, donde los niveles prácticamente duplican los que experimentan las clases medias y las clases altas. Si bien el desempleo es entonces un fenómeno generalizado en la estructura de clases, existe una clara concentración en estas clases y una mayor vulnerabilidad de las mismas.

Dato significativo es la contribución que hacen las distintas clases al desempleo. En tanto el desempleo en las clases altas representa exclusivamente el 4% del desempleo total, en las clases medias la participación es del 25%, en tanto que en las clases bajas la contribución es del 62%. Así, casi las dos terceras partes del desempleo, es desempleo de miembros de las clases bajas.

La conclusión importante de ello es que el desempleo es fundamentalmente y mayoritariamente un fenómeno característico de la clase baja. Si bien existe en todas las clases, la mayor parte del desempleo es desempleo de clase baja. Y ello tiene especial significación en lo que respecta a la consideración de la naturaleza del desempleo, fundamentalmente en lo que respecta al carácter "voluntario" o "involuntario" del mismo. En efecto, por las condiciones de existencia de privación en que se encuentran estas clases, su vulnerabilidad y exposición a la pobreza, este hallazgo es ya un indicio a favor del rechazo de la tesis del "desempleo voluntario" que defiende la economía neoclásica. Esto es, por las condiciones de privación y pobreza imperantes en estas clases las exigencias salariales son bajas o muy bajas, el salario de reserva es muy bajo o inexistente en buena parte de estas clases, y por ello la espera en la búsqueda deberían ser de corta duración.

Pero como lo vimos precedentemente, el desempleo abierto es una medida que subestima el total del desempleo y por ello los impactos y la naturaleza del mismo. Y ello porque muchas personas aparentemente ocupadas como cuentapropistas o autónomos no son más que trabajadores desempleados, los que careciendo de cualquier tipo de ingreso, han optado por autocrearse un empleo, no siendo captados por las estadísticas como trabajadores desempleados. Esto significa que la condición de desempleo abarca y comprende no sólo a los sujetos que son parados o desempleados abiertos según la definición oficial, sino también a aquellos que no pudiendo ingresar a un puesto de trabajo en una organización o habiendo sido expulsados de la misma han optado por "autocrear" un empleo por cuenta propia o autónomo. En la mayoría de los casos estos empleos son precarios en todas sus características y pertenecen al denominado sector informal urbano.

De ello deriva que toda política de combate al desempleo debe implicar tanto una reducción de los parados como también de aquellos que se desempeñan en trabajos cuentapropistas o autónomos precarios e informales.

Cuadro N° 3: Porcentaje de ocupados en unidades de pequeña escala en total de ocupados según clases (Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).

Posición de clase del jefe de hogar	Porcentajes de ocupados en unidades de pequeña escala				Subtotal	Total de los ocupados	
	Cuenta propia (**)	Servicio doméstico (***)	Asal. peq. empresa (****)	Prop.peq empresa			
Patrones medianos y grandes	1,18	0,39	4,92	5,71	12,20	100	508
Directivos, gerentes y jefes	10,48	0,60	8,08	9,88	29,04	100	334
Profesionales	5,47	0,12	4,35	5,60	15,55	100	804
Inactivos de posición alta	2,62	0,00	15,28	25,33	43,23	100	229
1) CLASES ALTAS	4,85	0,27	6,51	8,80	20,43	100	1875
Técnicos y expertos	8,75	0,50	7,43	6,02	22,69	100	1212
Empleados de oficina	4,46	0,76	8,67	4,46	18,35	100	2376
Pequeña burguesía	2,62	0,49	8,98	69,96	82,04	100	4121
Inactivos de posición media	6,44	1,26	14,99	14,85	37,54	100	714
2) CLASES INTERMEDIAS	4,35	0,63	9,18	37,61	51,76	100	8423
Vendedores	18,37	0,73	24,82	5,47	49,39	100	822
Obreros y operarios.	18,80	0,75	22,97	4,74	47,26	100	5590
Trabajadores de servicios	9,02	8,22	30,61	3,63	51,49	100	3028
Inactivos de posición baja	12,27	1,70	23,42	13,83	51,22	100	2054
3) CLASES BAJAS	15,03	2,89	25,20	6,12	49,23	100	11494
NO CLASIFICABLES (*)	6,94	0,69	14,58	9,72	31,94	100	432
TOTAL GENERAL	9,96	1,77	17,34	18,35	47,43	100	22224
FUENTE: Elaborado por el autor en base a reprocesamiento de micro datos 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. (**) Trabajadores cuenta propia sin local. (***) Asalariados en empresas con 4 ocupados o menos. (****) Patrones y familiares en empresas de 4 ocupados o menos.							

Este fenómeno es especialmente relevante y extendido en las clases bajas. Operan en especial en estas clases en forma muy difundida tres mecanismos que es pertinente explicitar. Existen por una parte trabajadores que ingresan al mercado de trabajo y al no poder acceder a los empleos típicos, protegidos o formales, optan por autocrear un empleo, que en la mayoría de los casos es precario e informal. Existen también trabajadores que siendo expulsados de una organización o empresa en la que no tienen cobertura de la seguridad social, se ven obligados a autocrear un empleo por cuenta propia precario y perteneciente al sector informal. Y existen también los trabajadores que han terminado o agotado el seguro de paro, y optan también por autocrear un empleo por cuenta propia precario e informal.

Como puede verse entonces, estos tres mecanismos son el resultado de la operación de dos factores mencionados anteriormente y que tienen una incidencia fuerte y mayor en las clases bajas: la existencia de discriminación, cierre o exclusión desde las organizaciones o empresas, y asimismo el fuerte desarrollo de los empleos precarios e informales en las mismas en forma directa o indirecta como estrategia de sobrevivencia.

Como resultado de estos tres mecanismos tenemos en el conjunto de las posiciones de clase baja un considerable desarrollo o extensión del denominado empleo por cuenta propia en muy diversas variantes, y con ello una fuerte extensión de los empleos precarios e informales. A nivel de las clases

bajas existe entonces una fuerte correlación entre el desarrollo del cuentapropismo de una parte y la precariedad e informalidad de la otra.

Tal lo que se desprende del Cuadro No 3. En este cuadro se compara la incidencia del trabajo por cuenta propia o que implica la auto creación de empleo en las distintas clases sociales. Como puede verse existe una variante apreciable en la incidencia del mismo en las distintas clases sociales. Así, en tanto que el trabajo por cuenta propia representa niveles del 5% de los ocupados de las clases altas y medias, en las clases bajas representa el 15%, esto es, una proporción que triplica la de aquellas.

Tal cual se ha señalado y en correspondencia con lo anterior, el cuadro 4 muestra el desarrollo de los empleos precarios o informales en las distintas clases. Para ello se ha tomado como indicador de precariedad y a la vez de informalidad, la inexistencia de cobertura jubilatoria en el empleo, un indicador bastante directo de la ausencia de cobertura de la seguridad social, que se proyecta tanto en la situación o condición de ocupación –precariedad e informalidad- como en la de desocupación –inexistencia de cobertura por el seguro de paro.

Como se puede apreciar en dicho cuadro, la inexistencia de cobertura de la seguridad social asciende a medida que descendemos en el sistema de clases. Así, mientras no se encuentran cubiertos por la seguridad social –no tienen derechos jubilatorios- el 15% de los activos de las clases altas, en las clases medias este porcentaje es del 33% y en las clases bajas del 46%. Estos resultados muestran claramente que la desprotección laboral y el desempleo precario e informal es un fenómeno bastante extendido y generalizado, abarcando a las clases altas y las clases medias, pero alcanzando como lo anunciamos una difusión o expresión muy alta a nivel de las clases bajas.

Cuadro Nº 4: Activos, tasa de desempleo y desocupados por cobertura jubilatoria de último empleo según clases (Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).

Posición de clase del jefe de hogar	Cobertura jubilatoria en el último empleo			Total de casos
	Con cobertura	Sin cobertura		
1) CLASES ALTAS				
Activos	85,30	14,70	100,00	1932
Tasa de desempleo	1,46	11,62	2,95	
Desocupados	42,11	57,89	100,00	57
2) CLASES INTERMEDIAS				
Activos	67,04	32,96	100,00	8892
Tasa de desempleo	3,20	9,48	5,27	
Desocupados	40,72	59,28	100,00	469
3) CLASES BAJAS				
Activos	54,19	45,81	100,00	12899
Tasa de desempleo	6,15	16,50	10,89	
Desocupados	30,60	69,40	100,00	1405
NO CLASIFICABLES (*)				
Activos	70,16	29,84	100,00	486
Tasa de desempleo	7,04	20,69	11,11	
Desocupados	44,44	55,56	100,00	54
TOTAL GENERAL (**)				
Activos	61,71	38,29	100,00	24209
Tasa de desempleo	4,48	14,20	8,20	
Desocupados	33,70	66,30	100,00	1985
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. (**) Se excluyen los desocupados que buscan trabajo por primera vez, los desocupados de larga duración y los desocupados que dejaron el trabajo por razones personales o porque se jubilaron.				

Como lo decimos, el diferencial de la cobertura jubilatoria o de derechos laborales se proyecta en las situaciones de ocupación, y también en las de desocupación, que son las que ahora nos interesan. Y lo hacen conduciendo a una mayor propensión e impacto del desempleo entre los que carecen de los derechos jubilatorios y de seguridad social. Así, en las clases altas la tasa de desempleo de los que carecen de cobertura es del 12% comparado con sólo un 1% de los que tienen cobertura. En las clases medias las diferencias son de 10% contra 3%. Y en las clases bajas es de 16% contra el 7%.

También como derivado de lo anterior, la no cobertura en la situación de desempleo aumenta en la medida que pasamos de las clases altas y medias a las clases bajas. Así, como se muestra en el cuadro 4, el 58% de los desocupados de las clases altas carecen de protección, en las clases medias ese porcentaje es el 59% en tanto en las clases bajas alcanza al 69%.

De manera entonces que el nivel de desempleo, si bien existente en todas las clases alcanza guarismos altos y significativos en las clases bajas, concentrándose en estas en forma marcada. El desempleo abierto medido en estas clases es sólo una medida aproximada de la incidencia real del desempleo, ya que existiría también desempleo bajo la forma de auto creación de empleos precarios e informales, figura laboral más desarrollada en las clases bajas. Los niveles de cobertura y protección por la seguridad social, en particular en las situaciones de desempleo, son bastante diferentes en las

distintas clases descendiendo dicha protección en la medida en que descendemos en el sistema de clases sociales. Las clases bajas muestran menores niveles de cobertura y protección de la seguridad social lo que facilita o favorece su caída en el desempleo, o una vez instaladas en esta situación, niveles de vulnerabilidad y privación mayores.

Las variantes o tipos de desempleo abierto

Las situaciones de desempleo son variadas pudiéndose discriminar al interior de los desocupados distintas condiciones o estatutos. Obviamente dado que nuestro análisis se realiza a partir de la información secundaria solo podremos tomar o considerar aquellas situaciones que justamente discriminan estas fuentes. Nos valdremos entonces de la discriminación presente en la Encuesta Continua de Hogares.

En tal sentido, la diferenciación que nos parece más significativa y relacionada a lo visto precedentemente tiene que ver con las razones por las que se llegó a la situación de desempleo, tomándose aquí como universo de referencia la población económicamente activa que estuvo ocupada y perdió o dejó un trabajo anterior. Del conjunto de situaciones o factores de llegada al desempleo la Encuesta Continua de Hogares discrimina aquí cuatro como las más importantes según su orden de importancia relativa: la pérdida del empleo en razón de que era zafral o porque se terminó el trabajo –precariedad de los puestos de trabajo–, el despido, el cierre del establecimiento y las razones personales.

Es importante destacar que las tres primeras razones marcan situaciones involuntarias, en tanto que la última denota una razón voluntaria. Como lo veremos a continuación, existe aquí una marcada mayoría de casos en los que se llega al desempleo en forma involuntaria.

Todas estas razones tienen pesos diferenciales en las clases sociales tal cual es dable apreciar en el Cuadro 5. Así la pérdida del trabajo porque era zafral o porque se terminó el trabajo, es la razón de pérdida del trabajo más importante y tiene, como era de esperar, una incidencia mayor en las clases bajas que en las clases medias y altas. Decimos de esperar porque esta situación esta claramente asociada a la extensión del trabajo precario e informal, los que como ya lo adelantamos están más difundidos o tienen un mayor peso relativo en las clases bajas. Como se puede ver, dan esta respuesta el 59% de los desocupados de las clases bajas contra niveles del 52% en las clases medias y altas.

Cuadro N° 5: Distribución de desocupados cesantes por causa de pérdida de trabajo anterior según clases (Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).							
Posición de clase del jefe de hogar	Porque era zafral o se terminó el trabajo	Cerró el establecimiento	Despido	Razón personal	Se jubiló	Total de cesantes	
Patrones medianos y grandes	57,14	7,14	0,00	35,71	0,00	100	14
Directivos, gerentes y jefes	41,18	17,65	17,65	17,65	5,88	100	17
Profesionales	53,85	7,69	19,23	19,23	0,00	100	26
Inactivos de posición alta	57,14	14,29	28,57	0,00	0,00	100	14
1) CLASES ALTAS	52,11	11,27	16,90	18,31	1,41	100	71
Técnicos y expertos	47,83	20,29	17,39	14,49	0,00	100	69
Empleados de oficina	45,27	9,46	37,16	6,76	1,35	100	148
Pequeña burguesía	57,92	11,67	16,25	14,17	0,00	100	240
Inactivos de posición media	51,25	16,25	17,50	15,00	0,00	100	80
2) CLASES INTERMEDIAS	52,14	12,85	22,35	12,29	0,37	100	537
Vendedores	44,68	13,83	29,79	11,70	0,00	100	94
Obreros y operarios.	62,44	9,27	17,68	9,88	0,73	100	820
Trabajadores de servicios	55,30	8,33	21,72	14,39	0,25	100	396
Inactivos de posición baja	64,06	8,90	16,37	10,68	0,00	100	281
3) CLASES BAJAS	59,90	9,24	19,17	11,25	0,44	100	1591
NO CLASIFICABLES (*)	49,23	16,92	16,92	12,31	4,62	100	65
TOTAL GENERAL	57,51	10,38	19,79	11,75	0,57	100	2264
<small>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.</small>							

El carácter precario e informal de buena parte de los trabajos a que acceden las clases bajas es un importante determinante o causa de su situación de desempleo. Nuevamente este dato es una confirmación de la ya postulada correlación existente entre el desarrollo de los trabajos precarios e informales y el desempleo.

En segundo lugar de incidencia se ubica el despido. Como era de esperar, esta razón está más difundida en las clases medias y bajas que en las clases altas. Dan esta respuesta el 22% de los desocupados de la clase media, el 19% de los desocupados de la clase baja, y el 17% en las clases altas. Decimos esperable porque el despido es un fenómeno que guarda una fuerte asociación con el orden piramidal de la empresa: es menor en las clases altas que en las clases medias y en las clases bajas. Este dato por su parte es una confirmación de nuestra hipótesis precedente y ya adelantada relativa a la existencia de un proceso de discriminación, cierre y exclusión diferencial en las distintas clases, mecanismo que acrecienta su incidencia a medida que descendemos en el organigrama de las empresas y en el sistema de clases.

Junto a la extensión de la precariedad, el diferencial de despido, son claros indicadores de la segmentación laboral que existe al interior de las organizaciones y de los mercados de trabajo. Una segmentación que en sus efectos conjuntos afecta fundamentalmente a las clases bajas del sistema de clases.

En tercer lugar como razón de pérdida del trabajo se ubican las razones personales, o sea las decisiones propias: lo que en la literatura se denomina el “desempleo por rotación”. Como era de

esperar esta causal de pérdida del empleo está más difundida en las clases superiores que en las clases medias y bajas. Dan esta respuesta el 18% de los desocupados de las clases altas contra el 12% en las clases intermedias y el 11% en las clases bajas.

Obviamente, este resultado también está a favor o sostiene la hipótesis de la desigual naturaleza y cualidad del desempleo en el sistema de clases. La mayor extensión del abandono voluntario del empleo anterior es un claro indicador de la extensión o difusión que posee el desempleo voluntario al interior de las clases altas.

Finalmente, en último lugar de incidencia como causal de desempleo se ubica el cierre del establecimiento. Dado que el cierre abarca a todas las categorías de trabajadores por igual no existen aquí diferencias importantes o a destacar entre las distintas clases sociales. En ellas el porcentaje de desocupados afectados por esta causal de desempleo es bastante similar: 11% en las clases altas, 12% en las clases medias y 9% en las clases bajas.

La duración del desempleo:

La significación del desempleo no sólo ha de medirse por su frecuencia o incidencia en las distintas clases. También importa la duración del mismo. Por dos razones se ha concedido especial importancia a esta variable. Así, se ha supuesto que la duración expresa la gravedad del mismo. Se ha sostenido que siempre más grave un desempleo prolongado que un desempleo corto. El segundo motivo del empleo de esta variable es que la duración del desempleo expresa las dificultades que se tienen a la hora de la reinserción laboral, es decir, cuán fácil o difícil resulta esta duración. Todo ello le da a esta variable una importancia cualitativa apreciable.

Los datos que hemos recogido al respecto son sorprendentes y no condicen con lo esperado si uno se guiara por el sentido común. En efecto, podría esperarse y suponerse que por su menor nivel educativo y de cualificaciones los desempleados de las clases bajas tendrían una duración del desempleo mayor, lo que aumentaría la gravedad del fenómeno en estas clases. Sin embargo los hallazgos no condicen con dicha conjetura.

Cuadro N° 6: Distribución de los desocupados por duración del desempleo según clases (Muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).

Posición de clase del jefe de hogar	Duración del desempleo			Total de desocupados	
	Hasta 6 meses	De 6 meses a un año	Más de un año		
Patrones medianos y grandes	54,84	32,26	12,90	100	31
Directivos, gerentes y jefes	49,02	45,10	5,88	100	51
Profesionales	44,78	34,33	20,90	100	67
Inactivos de posición alta	48,78	24,39	26,83	100	41
1) CLASES ALTAS	48,42	34,74	16,84	100	190
Técnicos y expertos	56,20	32,12	11,68	100	137
Empleados de oficina	56,25	32,89	10,86	100	304
Pequeña burguesía	54,47	35,97	9,56	100	481
Inactivos de posición media	47,46	44,07	8,47	100	177
2) CLASES INTERMEDIAS	54,05	35,94	10,01	100	1099
Vendedores	60,13	32,03	7,84	100	153
Obreros y operarios.	61,24	30,76	8,00	100	1375
Trabajadores de servicios	59,46	34,58	5,96	100	671
Inactivos de posición baja	50,36	40,93	8,72	100	562
3) CLASES BAJAS	58,53	33,83	7,64	100	2761
NO CLASIFICABLES (*)	44,42	41,30	14,29	100	385
TOTAL GENERAL	55,76	35,04	9,20	100	4435

FUENTE: Elaborado por el autor en base a reprocesamiento de micro datos 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.

Tal cual puede apreciarse en el Cuadro N° 6 la duración del desempleo es menor en las clases bajas que en las clases medias y las clases altas. Como se aprecia en el mismo, en tanto que en las clases bajas el 58% de los desocupados se encuentran en esta situación por un período menor a los seis meses, lo que podría catalogarse como un período corto, en las clases medias ese porcentaje es del 54% y en las clases altas del 48%.

Los desocupados con duraciones intermedias, esto es de entre 6 meses y un año representan porcentajes similares en las tres clases: 35% en las clases altas, 36% en las clases medias y 33% en las clases bajas.

Finalmente, las duraciones largas, o sea las superiores a un año disminuyen a medida que se descende en el sistema de clases. Alcanzan su punto máximo en las clases altas, donde el 17% de los desocupados se encuentra en esta situación, para descender en las clases intermedias, donde se encuentra en esta situación el 10% de los desocupados, y alcanzar su guarismo mínimo en las clases bajas, donde se encuentran en esta situación sólo el 8% de los desocupados.

De esta manera entonces en las clases bajas se observa entonces un predominio de desempleo de corta duración, en tanto que el desempleo de larga duración está más extendido o sobre-representado en las clases altas.

¿Qué explica esta situación? Precisamente la existencia de recursos económicos o salarios de reserva diferenciales en las distintas clases.

La baja dotación de recursos económicos o salario de reserva que existe en las unidades domésticas o en los hogares de las clases bajas hace que el desempleo sea visto como un “bien de lujo” que no es posible sostener o aguantar por un período prolongado. De allí que se realicen distintas estrategias tendientes a buscar una pronta incorporación al empleo no importando las condiciones en las que este se desempeñe. Ya se ha mencionado que una de estas salidas es la auto creación de empleo; la otra posible es la reducción de las expectativas en la búsqueda de empleo, de manera de que resultan aceptables o aceptados empleos de baja calidad, ya fueron estos definidos por su carácter precario o informal.

Claro que el costo de estas menores exigencias y espera es por supuesto la caída en situaciones laborales donde las retribuciones salariales son menores, donde es menor la protección laboral y los derechos laborales; y donde es mayor el riesgo a futuro de caer en el desempleo.

La conducta opuesta es la que existe en las clases altas. La buena dotación de recursos económicos y la existencia de un buen salario de reserva en las unidades domésticas u hogares permiten a los miembros de estas clases mantenerse en espera o en búsqueda por un tiempo superior, hasta encontrar un empleo que se ajuste a las expectativas o las condiciones de clase. Es entonces el afán por mantener el “enclavamiento” o la condición de clase, esto es el afán por acceder a mejores posiciones laborales y de clase, lo que es permitido por las condiciones económicas –recursos o salario de reserva- lo que conduce a estos miembros a vivenciar períodos de desempleo más largos.

La mayor espera o tiempo de búsqueda permitirá o habilitará así el acceso posterior a empleos de mejores retribuciones y de posición más alta en la escala organizativa, más estables, y con mayores niveles de protección y cobertura de la seguridad social, entre los que el desempleo tendrá una incidencia menor.

Es posible que las duraciones diferenciales de la búsqueda, y en particular las mayores duraciones o espera de los miembros de las clases altas este camuflada o desvirtuada por dos fenómenos que no son registrados por la Encuesta de Continua de Hogares pero que parecen muy factibles y sobre los cuales es necesario hipotetizar. Los dos fenómenos están muy difundidos en las clases altas y ambos van a favor de la tesis postulada acerca de la diferencia de naturaleza o cualidad del desempleo entre las distintas clases.

El primero refiere a la trayectoria vital seguida por los jóvenes de clase alta, que implica el pasaje y progresión por la enseñanza terciaria, la que luego se culmina o no. Durante este pasaje por la enseñanza terciaria, un alto porcentaje de estos jóvenes se auto-definen a sí mismos como estudiantes, son captados como tales por las estadísticas, y definidos así como inactivos. Pero en el fondo muchos de estos jóvenes realizan búsquedas de trabajo en forma intermitente o hasta en forma permanente, en períodos de búsqueda más bien largos.

El segundo fenómeno tiene que ver con el hecho de que es muy factible sostener que en las clases altas está más difundida la práctica de búsqueda realizada desde la posición de ocupado. La búsqueda puede ser aquí continua o permanente y está guiada por objetivos o metas de mejora de las condiciones laborales, acceso o movilidad social, sin el abandono de la posición laboral que se tiene. Al igual que en el caso anterior, también existe aquí una búsqueda encubierta, que es razonable hipotetizar puede ser en la mayoría de los casos de larga duración.

La mayor duración entonces no implica necesariamente y de suyo mayor gravedad. Existen situaciones de alta duración que no necesariamente implican una situación aguda desde el punto de vista económico. Por ello entonces la duración debe ser evaluada siempre en el marco de la situación de clase del buscador.

Las estrategias de búsqueda del empleo

Además de otras reacciones, la situación de desempleo tiene entre sus resultados la iniciación de un proceso de búsqueda de trabajo: la adopción por parte del sujeto desocupado de distintas decisiones y conductas que tienen por objeto la obtención de un trabajo o empleo. El resultado de ello es la conformación de distintas trayectorias que van desde la situación de desocupado a la de ocupado.

En concordancia con nuestras hipótesis, y como lo mostraremos a continuación, también este proceso de búsqueda y su trayectoria tiene diferencias importantes en las distintas clases sociales. Se puede hablar así de distintas lógicas o racionalidades y también de distintas trayectorias. A los efectos de reconstruir esas lógicas y trayectorias de clase, consideraremos a este respecto dos aspectos que nos parecen fundamentales o principales de la búsqueda. En primer lugar los canales o medios que el buscador moviliza o emplea en el proceso de búsqueda. En segundo lugar, las condiciones -o características de los empleos- que el buscador se impone o impone en el proceso de búsqueda.

Veamos en primer lugar los canales o medios de la búsqueda. La información relativa a ello ha sido compilada en el Cuadro No 7.

Las respuestas al cuestionario de la Encuesta Continua de Hogares establecen distintas opciones cerradas para la respuesta a la pregunta de que hizo el desocupado para buscar trabajo. Las alternativas establecidas comprenden “poner o contestar avisos en los diarios”, “consultar agencias de empleo”, “consultar al empleador”, “consultar a amigos o parientes” y “realizar trámites para establecerse”. Como ya lo indicamos precedentemente, una persona es clasificada como “buscador de empleo” si en la semana anterior a la realización de la entrevista ha puesto en práctica alguna de estas conductas.

Dada la gran diversidad de opciones nosotros hemos optado por tipificarlas en dos grandes grupos: las que denominaremos “prácticas informales” y las “prácticas formales” de búsqueda. Dentro de las primeras incluiremos todas aquellas estrategias que se basan en relaciones o interacciones personales para la búsqueda del trabajo. Se incluirán en este grupo “consultar a amigos o parientes” y “consultar al empleador”. En cambio, en las segundas incluiremos las estrategias que no están mediadas por relaciones o interacciones personales. Incluiremos en este grupo las conductas de “poner o contestar avisos en los diarios”, “consultar agencias de empleo” y “realizar trámites para establecerse”.

Como se ve, la clasificación o división toma como criterio distintivo las relaciones e interacciones sociales presentes en la búsqueda, criterio sociológico que remite al uso o no de las redes personales del buscador, las que obviamente remiten a sus posiciones de clase.

De la información compilada y presentada en el cuadro 7 destacan dos hallazgos o conclusiones fundamentales. En primer lugar, en el total de los casos, los mecanismos o conductos de búsqueda más difundidos y extendidos para la búsqueda de empleo son los “informales”: las relaciones personales son el medio o vehículo más difundido o extendido para conseguir un empleo. Este es ciertamente un hallazgo significativo que está a favor de la hipótesis del “embeddedness” o “encastramiento” social de los mercados de trabajo. El segundo hallazgo, que es aquel en que nos concentraremos a continuación, es que la información reunida muestra el uso diferencial de mecanismos “formales” e “informales” que realizan las distintas clases sociales. Los mecanismos “informales”, si bien predominantes en el total de los desocupados, no lo son en todas las clases sociales: en las clases altas predominan y están más difundidos los que hemos denominado mecanismos “formales”.

Cuadro Nº 7: Distribución de los desocupados por tipo de búsqueda que realizan según clases (muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).

Posición de clase Del jefe de hogar	Puso o consultó avisos en diario	Tipo de búsqueda que realiza			Hizo trámites para establecerse	total de desocupados	
		Consultó a agencias de empleo	Consultó a empleador	Consultó a amigos o parientes			
Patrones medianos y grandes	61,29	0,00	6,45	25,81	6,45	100	31
Directivos, gerentes y jefes	51,06	6,38	19,15	19,15	4,26	100	47
Profesionales	57,58	3,03	19,70	18,18	1,52	100	66
Inactivos de posición alta	41,46	0,00	24,39	31,71	2,44	100	41
1) CLASES ALTAS	52,97	2,70	18,38	22,70	3,24	100	185
Técnicos y expertos	45,38	3,85	23,85	25,38	1,54	100	130
Empleados de oficina	41,64	2,14	17,44	37,01	1,78	100	281
Pequeña burguesía	30,99	2,20	32,09	32,53	2,20	100	455
Inactivos de posición media	40,35	4,68	29,82	24,56	0,58	100	171
2) CLASES INTERMEDIAS	37,22	2,80	26,71	31,53	1,74	100	1037
Vendedores	39,46	4,76	22,45	31,97	1,36	100	147
Obreros y operarios.	24,70	5,26	34,15	34,91	0,99	100	1312
Trabajadores de servicios	28,88	4,66	30,28	35,56	0,62	100	644
Inactivos de posición baja	24,34	5,99	30,71	37,83	1,12	100	534
3) CLASES BAJAS	26,47	5,23	31,85	35,49	0,95	100	2637
NO CLASIFICABLES (*)	27,37	3,91	22,07	44,13	2,51	100	358
TOTAL GENERAL (**)	30,35	4,41	29,17	34,69	1,38	100	4217

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 desocupados con información sobre tipo de búsqueda.

Así, en las clases bajas es claramente predominante el uso de estrategias “informales” o que implican relaciones personales. Como se puede ver en el Cuadro No 7 un 67% de los desocupados hicieron uso en estas clases de mecanismos informales: un 35% hace uso de los mecanismos de consulta a amigos o familiares, y un 32% consultó directamente al empleador. Está muy difundido entre los miembros de las clases bajas el recurrir a un amigo o familiar como conducto o medio principal de la búsqueda. Estos porcentajes son sensiblemente más bajos en las clases media y en las clases altas. En la clase media el uso de los mecanismos “informales” es menor que en la clase baja, pero debe destacarse que también se mantiene aquí como mecanismo o medio más frecuente: hace uso de estos mecanismos el 58% de los desocupados de la clase media: 32% consultó a amigos o parientes y 26% consultó directamente a empresarios. En las clases altas, por su parte, los mecanismos “informales” son minoritarios y menos frecuentes que los “formales”: hace uso de este mecanismo sólo el 41% de los entrevistados: 23% consultó a amigos o parientes y un 18% consultó directamente al empleador.

Por su parte y como contracara de lo visto, el peso de estos mecanismos “formales” es bajo y minoritario en las clases bajas. Como se puede ver en el cuadro, sólo en 32% de los desocupados de estas clases hacen uso de estos mecanismos: un 27% puso o contestó avisos en los diarios, en tanto que un 5% consultó a agencias de empleo. En las clases intermedias asciende el uso de los

mecanismos “formales”, pero se mantiene como minoritario frente a los “informales”: hacen uso de los mecanismos formales el 40% de los desocupados: un 37% puso o contestó avisos en los diarios y el 3% consultó a agencias de empleo. Finalmente, el uso de los mecanismos “formales” alcanza su máxima expresión en las clases altas donde recurre a estos el 56% de los desocupados: 53 puso o contestó avisos en el diario y 3% consultó a agencias de empleo.

¿Qué explica esta diferencia? Creemos que subyacen a estos resultados dos fenómenos. Por una parte, uno tiene que ver con las distintas dotaciones de capital escolar de las distintas clases. Así la posesión de capital escolar sería un habilitante para el uso de los que hemos denominada mecanismos “formales”. Así un mayor capital escolar habilita o coloca en mejor posición para poner y contestar avisos en los diarios o para el contacto con agencias de empleo. Como las clases altas tienen mayor capital escolar es más natural y comprensible que las mismas acudan a estos mecanismos. En las clases medias y bajas, pero sobre todo en las clases bajas, las menores dotaciones de capital escolar actuarían como un mecanismo que dificultaría el empleo de este mecanismo o práctica de búsqueda, o determinaría muy bajas chances de éxito.

El segundo mecanismo tiene que ver con la estructura de los puestos de trabajo a los que aspiran las distintas clases y de los mecanismos de acceso a los mismos, dato que obviamente se proyecta sobre la conciencia del buscador de trabajo. A los puestos superiores se accede mediante mecanismos “formales” que implican sobre todo el manejo o la puesta en conocimiento y disposición de las credenciales educativas mediante el curriculum vitae, certificaciones, pruebas, etc.. A los puestos de clase media, pero por sobre todo a los de clase baja, se accedería mediante relaciones o contactos personales en donde lo fundamental es la confianza, el conocimiento o las referencias más que el curriculum vitae o las credenciales educativas.

El segundo tópico o hito a tener en cuenta en el proceso de búsqueda refiere a las condiciones exigidas de los empleos, y en términos de simplificación, si se establecen o no condiciones en el proceso de búsqueda. Debe destacarse que el cuestionario de la Encuesta Continua de Hogares utiliza aquí una pregunta muy sencilla: simplemente se consulta si el buscador pone o no condiciones en la búsqueda de trabajo, respondiendo el entrevistado en forma afirmativa o negativa. La información pertinente ha sido reunida en el Cuadro No 8.

Como puede verse en el cuadro, el poner o no condiciones es algo que posee un claro enmarcamiento o adscripción de clase. Y ello porque en el proceso de búsqueda de empleos los sujetos actúan a partir de sus posiciones de clase, condiciones de existencia y “habitus” de clase, reproduciendo sus posiciones y distancias en el espacio social, y de esta manera la estructura de clases. Por ello el poner o no condiciones es algo que está íntimamente relacionado con la posición que el sujeto tiene en la jerarquía del sistema de clases, esto es, la posición de clase de su hogar de pertenencia: en la medida en que el sujeto proviene de posiciones más altas, pondrá más condiciones.

Cuadro N° 8: Desocupados por búsqueda de trabajo con condiciones especiales según clases (muestra de áreas urbanas del país. Año 2002).

Posición de clase del jefe del hogar	Busca con condiciones		Total de desocupados	
	Cusca con condiciones especiales	Cusca sin condiciones especiales		
Patrones medianos y grandes	80,65	19,35	100	31
Directivos, gerentes y jefes	72,34	27,66	100	47
Profesionales	68,18	31,82	100	66
Inactivos de posición alta	80,49	19,51	100	41
1) CLASES ALTAS	74,05	25,95	100	185
Técnicos y expertos	63,08	36,92	100	130
Empleados de oficina	51,60	48,40	100	281
Pequeña burguesía	49,01	50,99	100	455
Inactivos de posición media	50,88	49,12	100	171
2) CLASES INTERMEDIAS	51,78	48,22	100	1037
Vendedores	51,02	48,98	100	147
Obreros y operarios.	37,27	62,73	100	1312
Trabajadores de servicios	37,73	62,27	100	644
Inactivos de posición baja	39,14	60,86	100	534
3) CLASES BAJAS	38,53	61,47	100	2637
NO CLASIFICABLES (*)	47,77	52,23	100	358
TOTAL GENERAL	44,13	55,87	100	4217

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 desocupados con información sobre búsqueda.

Como se observa en el cuadro las diferencias en este indicador son muy grandes o significativas, lo que entendemos no es otra cosa que la expresión de las distancias que existen en la estructura de clases, y de cómo los sujetos operan actuando en la reproducción de dichas distancias, diferencias o desigualdades. De esta manera, las clases bajas buscan mayoritariamente empleos sin poner condiciones al respecto en tanto que en las clases medias y superiores la conducta es la opuesta, esto es se ponen condiciones a la búsqueda. Así el 62% de los desocupados de las clases inferiores declaran no poner condiciones en la búsqueda, en tanto que dan tal respuesta el 48% de los desocupados de las clases medias y el 26% de los desocupados de las clases altas. Por el contrario, ponen condiciones en la búsqueda de empleo el 74% en las clases superiores, el 52% en las clases intermedias y sólo el 38% en las clases bajas.

Nuevamente este indicador vuelve a expresar las diferencias cualitativas que existen en el desempleo en las distintas clases. En efecto, a juzgar por el mismo, en las clases altas y medias se expresa claramente la existencia de un desempleo voluntario, en tanto el desempleo va acompañado por la imposición de condiciones, en tanto que en las clases bajas, el desempleo sería fundamentalmente involuntario, al no ponerse condiciones para el acceso a los puestos de trabajo.

Obviamente ello también es un indicador de los impactos que el desempleo tiene en términos de bienestar, de privaciones y pobreza. El que las clases bajas reduzcan sus pretensiones o exigencias en lo que respecta a las condiciones de los empleos, denota o manifiesta a nivel de las unidades

domésticas u hogares, la alta significación o contribución relativa que posee la obtención de un empleo adicional como estrategia de sobrevivencia y de mejora de la situación de bienestar –o de salida de la pobreza- que ello implica.

También expresa o manifiesta la renuncia que de hecho están dispuestas a realizar las clases bajas, y así la plausibilidad o factibilidad de que los miembros de estas clases accedan a empleos precarios e informales, con sus consecuencias de bajos salarios, falta de cobertura de la Seguridad Social, inestabilidad y riesgo de desempleo.

Bibliografía utilizada

- Ackley, G (1965): "Teoría macroeconómica"; Uteha; México.
- Artus, P y Muet, P (1999): "Teorías del desempleo"; Ed. Paidós; Buenos Aires.
- Bourdieu, Pierre (1998b): "Escritos de educação". Editora Vozes; Petrópolis.
- Cano, Ernest (2000): "Análisis de los procesos socioeconómicos de precarización laboral"; en Cano, E; Bilbao, A y Standing, G: "Precariedad laboral, flexibilidad y desregulación"; Alemania; Valencia.
- Castel, Robert (1999): "Vulnerabilidad social, exclusión: la degradación de la condición salarial"; en Jorge Carpio e Irene Novacovsky (comps): "De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales"; SIEMPRO-FLEZCSO-Fondo de Cultura Económica; Buenos Aires. (LON)
- Corbo, Rosana (2002): "Vivir distinto: el desempleo de largo plazo"; Tesis de Maestría: Depto de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; Universidad de la República; Montevideo.
- Cuyás, Arturo (1972): "Appletons´s New Cuyás. English-Spanish and Spanish-English"; New Jersey.
- Dornbusch, R; Fisher, S; Startz, R (1998): "Macroeconomía"; Mc Graw Hill Interamericana ; Madrid.
- INE (1968-2002): "Encuesta Continua de Hogares"; Presidencia de la República; Montevideo.
- 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, 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.
- Mochón, F y Beker, V (1997): "Economía: principios y aplicaciones"; Mc Graw Hill Interamericana; Madrid.
- Parkin, Frank (1984): "Marxismo y teoría de las clases. Una crítica burguesa"; Ed. Espasa- Calpe; Madrid.
- Rodgers, Gerry (1992): "El debate sobre el trabajo precario en Europa Occidental"; en Rodgers, G y Rodgers, (comp.): "El trabajo precario en la regulación del mercado laboral. Crecimiento del empleo atípico en Europa Occidental"; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social; Colección Informes, Serie Empleo, no 26; Madrid.
- Sanchis, Enric (1991): "De la escuela al paro"; Ed. Siglo XXI; Madrid.
- Samuelson, P y Nordhaus, W (1996): "Macroeconomía"; Mc Graw Hill; Madrid.
- Solow, Robert (1992): "El mercado de trabajo como institución social"; Alianza Editorial; Madrid.
- 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. X V, N° 2 (46); México.
- Wonnacott, P y Wonnacot, R (1992): "Economía"; Mc Graw Hill; Madrid.

Pobreza, desigualdades sociales y de género

Karina Batthyány

El desarrollo teórico de los conceptos de pobreza y género en los últimos años ha sido muy importante. Considerando el desarrollo de ambos conceptos, analizar la pobreza desde una perspectiva de género permite entender una serie de procesos que están involucrados en el fenómeno, sus dinámicas y características en determinados contextos que explican que ciertos grupos de personas, en función de su sexo, estén más expuestas a sufrir la pobreza. El interés por analizar el fenómeno de la pobreza desde un enfoque de género se basa en la necesidad de mostrar que existen factores de género que inciden en el mayor o menor riesgo de las personas a experimentar la pobreza y en las características diferenciadas que la misma puede adquirir para varones y mujeres.

Palabras clave: pobreza, desigualdades sociales, género, uso del tiempo, trabajo no remunerado.

Introducción

El desarrollo teórico de los conceptos de pobreza y género en las últimas décadas ha sido muy importante. En el caso de pobreza, si bien la definición más frecuente se refiere a la carencia de ingresos, han surgido diversos enfoques respecto de la conceptualización y medición del concepto. El concepto de género, en tanto enfoque teórico metodológico acerca de la construcción cultural de las diferencias sexuales, que alude a las distinciones y desigualdades entre lo femenino y lo masculino y a las relaciones entre ellos, se ha constituido en una categoría de análisis cada vez más importante en el campo de las ciencias sociales.

Considerando el desarrollo de ambos conceptos, analizar la pobreza desde una perspectiva de género permite entender una serie de procesos que están involucrados en el fenómeno, sus dinámicas y características en determinados contextos que explican que ciertos grupos de personas, en función de su sexo, estén más expuestas a sufrir la pobreza.

¿Qué se entiende por pobreza?

La conceptualización teórica de la pobreza es y será motivo de arduas discusiones. Esto se debe fundamentalmente a que el concepto está construido desde una perspectiva puramente analítica dirigido a reflejar las carencias en la satisfacción de un determinado conjunto de necesidades consideradas básicas para el desarrollo de la vida en sociedad.

No sólo en la forma de medición de las carencias, también en la determinación de cuando una necesidad está satisfecha, e incluso en la propia selección del conjunto de carencias mínimas que definirían una situación de pobreza, hay más de un punto de vista.

Resulta cada vez más necesario reconocer que la pobreza es un fenómeno multidimensional. A comienzo de los 80 Altimir¹ definió la pobreza como “un síndrome situacional en el que se asocian el infraconsumo, la desnutrición, las precarias condiciones de vivienda, los bajos niveles educacionales, las malas condiciones sanitarias, una inserción inestable en el aparato productivo, actitudes de desaliento y anomia, poca participación en los mecanismos de integración social, y quizá la adscripción

1 Oscar Altimir, “La dimensión de la pobreza en América Latina”, CEPAL, 1979.

a una escala particular de valores, diferenciada en alguna medida de la del resto de la sociedad". A ello se agregan actualmente consideraciones de tipo cualitativo que profundizan aún más el concepto. "Sentirse pobre es un concepto relativo que tiene mucho que ver con tener acceso a los recursos necesarios para satisfacer los niveles de vida que se acostumbra o que se aprueben en la sociedad de pertenencia".

Más recientemente (CEPAL, 2000)², junto con entender la pobreza como una expresión de carencia de recursos económicos o de condiciones de vida que la sociedad considera básicos, se ha reafirmado la importancia de enfoques como la exclusión social y las capacidades para entenderla como un fenómeno con múltiples dimensiones y causas. En esta perspectiva, se ha planteado definir la pobreza como "el resultado de un proceso social y económico –con componentes culturales y políticos– en el cual las personas y los hogares se encuentran privados de activos y oportunidades esenciales por diferentes causas y procesos, tanto de carácter individual como colectivo, lo que le otorga un carácter multidimensional"³. Así, además de la privación material, la pobreza comprende dimensiones subjetivas que van más allá del enfoque de subsistencia material (Unidad Mujer y Desarrollo, CEPAL, 2004: 12).

Se ha llegado a cierto consenso que considera a la pobreza como la privación de activos y oportunidades esenciales a los que tienen derecho todos los seres humanos. La pobreza está relacionada con el acceso desigual y limitado a los recursos productivos y con la escasa participación en las instituciones sociales y políticas. La pobreza deriva de un acceso restrictivo a la propiedad, de un ingreso y consumo bajo, de limitadas oportunidades sociales, políticas y laborales, de bajos logros en materia educativa, en salud, en nutrición y del acceso, del uso y control sobre los recursos naturales y en otras áreas del desarrollo.

En la perspectiva de Amartya Sen y su enfoque de las capacidades y realizaciones, una persona es pobre si carece de los recursos para ser capaz de realizar un cierto mínimo de actividades. A su vez, Desai propone cinco capacidades básicas y necesarias: la capacidad de permanecer vivo y de gozar de una vida larga; capacidad de asegurar la reproducción intergeneracional biológica y cultural; capacidad de gozar una vida saludable; capacidad de interacción social (capital social) y la capacidad de tener conocimiento y libertad de expresión y pensamiento (Social Watch/Control Ciudadano, 1997).

De esta forma, la pobreza se relaciona con la dimensión de los derechos de las personas a una vida digna y que cubra sus necesidades básicas, es decir, a los denominados derechos económicos, sociales y culturales.

En estas definiciones surgen elementos que dan cuenta de las múltiples dimensiones a las que la pobreza alude: aspectos relativos a la alimentación, vivienda, educación, salud, inserción en el mercado laboral, participación social así como a dimensiones de carácter subjetivo y simbólico. Como plantea Irma Arriagada, pueden identificarse seis fuentes de bienestar de las personas y hogares:

- a. El ingreso
- b. Los derechos de acceso a servicios o bienes gubernamentales gratuitos o subsidiados
- c. La propiedad o derechos de uso de activos que proporcionan servicio de consumo básico (patrimonio básico acumulado)
- d. Los niveles educativos, las habilidades y destrezas como expresiones de capacidad de hacer y entender

2 CEPAL, "Equidad, desarrollo y ciudadanía" Chile, 2000.

3 Chant Syllvia "Nuevas contribuciones para el análisis de la pobreza: desafíos metodológicos y conceptuales para entender la pobreza desde una perspectiva de género". CEPAL, Unidad Mujer y Desarrollo, Chile, 2003.

- e. El tiempo disponible para la educación, el ocio y la recreación
- f. La autonomía de las personas.

De esta forma, la pobreza queda definida en su versión más amplia por la ausencia de ingresos o por los bajos ingresos, la falta de acceso a bienes y servicios provistos por el Estado como seguridad social y salud, la falta de disposición de una vivienda, nulos o bajos niveles educativos y de capacitación, la falta de disponibilidad de tiempo libre para actividades educativas, de recreación y descanso, lo que se expresa en la falta de autonomía y en la ausencia o la presencia limitada de redes familiares y sociales. (Arriagada, 2003)⁴

3. ¿Qué entendemos por pobreza desde una perspectiva de género?

Aunque la pobreza afecta a hombres, mujeres, niños y niñas, ésta es vivida en lo cotidiano de forma distinta, en función de la posición de parentesco, la edad y el ciclo de vida, la etnia, y el sexo de las personas. Dadas las circunstancias de las mujeres, asociadas con su biología (embarazos, lactancia, etc.), sus roles de género (cónyuge, madre, etc.) y su subordinación culturalmente construida, ellas enfrentan condiciones desventajosas que se acumulan con otros efectos de la pobreza misma.

La pobreza analizada desde los condicionantes de género constituye una nueva perspectiva que gana importancia a partir de los años noventa. Los estudios que se enmarcan en esta preocupación “examinan las diferencias de género en los resultados y procesos generadores de pobreza, enfocándose en particular en las experiencias de las mujeres y preguntándose si ellas forman un contingente desproporcionado y creciente de los pobres. Este énfasis implica una perspectiva que resalta dos formas de asimetrías que se intersectan: género y clase” (Kabeer, 1992: 1).

Desde el punto de vista teórico, las autoras que se sitúan en esta óptica se preguntan si las relaciones de género exacerban o neutralizan las desigualdades asociadas con las desigualdades económicas. Desde una perspectiva metodológica se cuestionan los supuestos convencionales en que se apoyan las medidas e indicadores de la pobreza. En particular se critica el supuesto de la naturaleza interna no diferenciada de los hogares que emerge en los trabajos que analizan la pobreza hogareña.

Los estudios que constatan la existencia de desigualdades de género, particularmente los referidos al acceso y a la satisfacción de las necesidades básicas, permiten argumentar que “la pobreza femenina no puede ser comprendida bajo el mismo enfoque conceptual que el de la pobreza masculina” (Kabeer, 1992:17).

Generalmente, los indicadores de pobreza son captados con base en información de hogares, sin reconocer las diferencias extremadamente grandes que en los mismos existen entre géneros y generaciones. Aunque sea usual y de utilidad captar y analizar esos indicadores, desde la perspectiva de género es necesario decodificar lo que pasa en los hogares, toda vez que estos espacios son ámbitos de convivencia de personas que guardan entre sí relaciones asimétricas enmarcadas en sistemas de autoridad interna.

A partir de estas consideraciones parece importante tener presente los siguientes elementos:

- a. Las desigualdades de género observables en los contextos familiares, que provocan un acceso diferenciado de los integrantes a los recursos del grupo doméstico, agudizan -sobre todo en los hogares pobres- la situación de carencia de las mujeres.

4 Arriagada Irma “ Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género” Documento presentado en la Reunión de Expertos sobre Género y Pobreza, la Unidad Mujer y Desarrollo de CEPAL, CEPAL, Santiago de Chile, agosto 2003

La división sexual del trabajo, aunque en la actualidad esté pasando por cambios muy grandes, se presenta organizada de forma aún muy rígida en los hogares.

La división del trabajo por sexo, al asignar a las mujeres el espacio doméstico, determina la “desigualdad en las oportunidades que ellas tienen como género para acceder a los recursos materiales y sociales (propiedad de capital productivo, trabajo remunerado, educación y capacitación), así como a participar en la toma de las principales decisiones políticas, económicas y sociales” (Bravo, 1998: 63).

En efecto, las mujeres cuentan no sólo con activos materiales relativamente más escasos, sino también con activos sociales (ingresos, bienes y servicios a los que tiene acceso una persona a través de sus vínculos sociales) y culturales (educación formal y conocimiento cultural que permiten a las personas desenvolverse en un entorno humano) más escasos, lo que las coloca en una situación de mayor riesgo de pobreza.

Este menor acceso de las mujeres a los recursos debido a los limitados espacios asignados a ellas por la división sexual del trabajo y a las jerarquías sociales que se construyen sobre la base de esta división, determinan una situación de desigualdad en diferentes ámbitos sociales, fundamentalmente dentro de tres sistemas estrechamente relacionados entre sí: el mercado de trabajo, el sistema de bienestar o protección social y los hogares.

Tomando en cuenta la dimensión relacional del concepto de género -en la medida que apunta a las relaciones entre hombres y mujeres- se analiza la pobreza de las mujeres considerando tanto el entorno familiar como social. En relación con la familia, la perspectiva de género mejora el entendimiento de cómo funciona el hogar ya que evidencia las jerarquías y la distribución de los recursos, cuestionando de este modo la idea de que los recursos al interior del hogar se distribuyen de manera equitativa y que las necesidades de sus miembros son iguales. El cuestionamiento es más enfático aun al plantear la sustitución del hogar por los individuos como unidad de análisis para los indicadores de pobreza. Tomar el hogar como unidad de análisis presupone que existe en los hogares una distribución equitativa de recursos entre sus integrantes, que sus necesidades son equivalentes y que las decisiones son democráticas y por consenso, sin conflictos y negociaciones. Los estudios que se han desarrollado en la región muestran la falsedad de estos supuestos. Pasar a los individuos como unidad de análisis, permite además identificar a las personas que no tienen ingresos propios, carentes de autonomía económica por tanto, tanto en los hogares pobres como en los no pobres. Al respecto recordemos que los últimos datos disponibles de la CEPAL para la región, nos hablan de un 43%⁵ de mujeres mayores de 15 años en el área urbana que carecían de ingresos propios en 2002 mientras que solo el 22% de los hombres se encontraba en esa situación. Esta información evidencia que la falta de autonomía económica coloca a las mujeres en una situación mas vulnerable e incrementa la probabilidad de que importantes grupos de mujeres enfrenten situaciones de pobreza si se modifican sus situaciones familiares y conyugales.

Otra de las contribuciones del enfoque de género al análisis de la pobreza ha sido el visibilizar la discriminación tanto en las esferas públicas como al interior de los hogares, evidenciando en ambas esferas relaciones de poder y distribución desigual de recursos.

Esta discusión conceptual sobre la pobreza tiene una importancia crucial en la medida que la definición de pobreza define también los indicadores para su medición –como lo plantea Feijoó (2003), “lo que no se conceptualiza no se mide”. A su vez, es la conceptualización del fenómeno lo que determina el tipo de políticas a implementar para su superación.

5 “Pobreza y desigualdad desde una perspectiva de género”. Panorama Social de América Latina 2002-2003, CEPAL, 2004.

Como se mencionó, generalmente los indicadores de pobreza son captados con base en información de hogares, sin reconocer las diferencias extremadamente grandes que en esos ámbitos existen entre géneros y generaciones. Aunque sea usual y de utilidad captar y analizar esos indicadores, desde la perspectiva de género es necesario decodificar lo que pasa en los hogares.

Debido a que la medición de la pobreza se basa en las características socioeconómicas del hogar en su conjunto, no se pueden identificar las diferencias por género en el acceso a ciertos satisfactores básicos en el hogar. A esta dificultad hay que sumarle la limitante de la forma en que se recaba la información en las encuestas de hogares, donde se considera como único recurso el ingreso, dejando de lado el tiempo destinado a la producción y reproducción social del hogar.

En este sentido, por ejemplo Naila Kabeer (1994) advierte que para subsanar las limitaciones en la forma de medir la pobreza se requiere que la información esté desagregada tomando en cuenta las diferencias de los “seres y haceres” al interior del hogar. Esto implicaría, según la autora, la necesidad de indicadores que reconozcan que las vidas de las mujeres están gobernadas por diferentes y en ocasiones más complejas restricciones sociales, titularidades y responsabilidades que los varones, y que éstas se llevan a cabo en gran medida fuera del dominio monetarizado.

En esta conceptualización más amplia de la pobreza, otras dimensiones relevantes son la autonomía económica y la violencia de género, dimensiones raramente tenidas en cuenta en la mayoría de los análisis.

a) Autonomía económica

Un aspecto fundamental de la pobreza se refiere a la autonomía económica, es decir, al hecho de que las personas cuenten con ingresos propios que les permitan satisfacer sus necesidades. La desigualdad de oportunidades que afecta a las mujeres para acceder al trabajo remunerado afecta sus posibilidades de ser autónomas en términos económicos. Desde esta perspectiva es posible visibilizar la situación de pobreza de algunos grupos de personas que habitualmente permanece oculta. Un ejemplo de ello son las personas que aun cuando viven en hogares no pobres, individualmente no cuentan con ingresos propios que les permitan satisfacer de manera autónoma sus necesidades. Esta es la situación de una alta proporción de mujeres cónyuges que viven tanto en hogares pobres como hogares no pobres, cuyas altas tasas de actividad doméstica las sitúa en una posición de dependencia con relación al responsable masculino del hogar.

Junto con las limitaciones que presentan las mujeres para acceder al empleo, existen restricciones para su acceso a la salud, la educación, a redes sociales y a participar en procesos de toma de decisión en materia política, económica y social, lo cual compromete su autonomía física (por ej: ejercicio de derechos sexuales y reproductivos), social (por ej.: capacidad organizativa) y política (por ej.: capacidad de expresión de opiniones).

b) Violencia de género

La violencia es incorporada al análisis de la pobreza desde un enfoque de género porque se la considera un factor que inhabilita a las personas para gozar de autonomía en la medida que dificulta el acceso de las mujeres al mercado de trabajo y de esta forma reduce las posibilidades de que ellas cuenten con autonomía económica y también como un factor que inhabilita a las personas para ejercer su ciudadanía.

En síntesis, la perspectiva de género hace un aporte significativo a la problematización del concepto de pobreza, entendiéndolo de una manera integral y dinámica e identificando otras dimensiones en las que se expresa el fenómeno. Así, y en forma coincidente con la crítica realizada desde otros enfoques, se opone a una definición de la pobreza basada sólo en el ingreso y más bien enfatiza el hecho de que este fenómeno

involucra tanto aspectos materiales como no materiales, simbólicos y culturales, y que en el que inciden fundamentalmente las relaciones de poder (jerarquías sociales) que determinan un mayor o menor acceso de las personas, de acuerdo a su género, a los recursos (materiales, sociales y culturales). En este sentido, el sexo de las personas puede convertirse, en determinadas circunstancias, en una condición que determine grados de severidad de la pobreza y mayor riesgo de experimentarla.

4. ¿Puede medirse la pobreza desde una perspectiva de género?

Las mediciones de la pobreza ocupan un papel relevante en el proceso de visibilización del fenómeno y en la elaboración e implementación de políticas. Las metodologías de medición están estrechamente vinculadas con la conceptualización que se haga de la pobreza, de allí que las mediciones puedan diferir pues apuntan a diversos aspectos de la pobreza. Como lo han hecho notar distintos enfoques, incluido el de género, estas metodologías no son neutras sino que todas ellas contienen elementos subjetivos y arbitrarios, incluso las que tienen una apariencia de mayor precisión y objetividad.

El aporte de la perspectiva de género a la ampliación del concepto de pobreza plantea la necesidad de definir nuevas formas de medirla con el objeto de dar cuenta de la complejidad y multidimensionalidad del fenómeno. En este sentido, el debate en torno a los aspectos metodológicos de la pobreza no se plantea como fin producir un único indicador que sintetice todas las dimensiones que comprende la pobreza. Por el contrario, se trata de explorar diferentes propuestas de medición que apuntan tanto a mejorar las mediciones más convencionales, advirtiendo sus ventajas y limitaciones, como a la elaboración de nuevas mediciones.

a. Medición del ingreso por hogar

La medición de la pobreza por medio de los ingresos es uno de los métodos más difundidos. Entre sus principales fortalezas se puede señalar que es un muy buen indicador cuantitativo para identificar situaciones de pobreza y en la lógica métrica monetaria, no existe otro método que entregue más de lo que entrega la medición por medio del ingreso. Por otra parte, existe una mayor disponibilidad de datos en los diferentes países para hacer una medición monetaria de la pobreza en comparación con los datos disponibles para la medición del fenómeno desde otros enfoques (capacidades, exclusión social, participativo). Permite además hacer comparaciones entre países y regiones, así como cuantificar el problema de la pobreza para propuestas de políticas.

Sin embargo, su objetividad y precisión –criticada por distintos enfoques de pobreza– no supone la ausencia de juicios o de elementos subjetivos.

Uno de los aspectos más controvertidos tiene relación con la capacidad del método para reflejar el carácter multidimensional de la pobreza. Se critica que la medición por ingreso enfatiza una única dimensión de la pobreza, la monetaria, y por ende sólo considera los aspectos materiales de ella dejando de lado aspectos culturales, como las diferencias de poder que determinan el acceso de las personas a los recursos, y sobre todo el trabajo doméstico no remunerado que es imprescindible para la supervivencia de los hogares, entre otros indicadores, que pueden reflejar de mejor manera el fenómeno de la pobreza y las diferencias en el bienestar entre los varones y mujeres.

Finalmente, otra crítica planteada a esta medición de la pobreza es que no toma en cuenta que las personas también satisfacen sus necesidades por medio de recursos no monetarios, por ejemplo, redes comunitarias, apoyo familiar, entre otros.

Desde un enfoque de género existe acuerdo con muchas de las críticas planteadas y se postulan otras que apuntan más específicamente a que la metodología basada en el ingreso per cápita del hogar, tomando como unidad de análisis el hogar, es insuficiente para captar la pobreza desde un enfoque de género, es decir, para comparar la situación de varones y mujeres, haciendo invisible sus diferencias y no dando cuenta de la verdadera magnitud cuantitativa y cualitativa del fenómeno de la pobreza para las mujeres.

En efecto, la medición de ingresos per cápita por hogar presenta grandes limitaciones para capturar dimensiones de la pobreza al interior de los hogares y para dar cuenta de que los procesos vividos en los hogares determinan que hombres y mujeres experimenten de manera diferente la pobreza.

Por otra parte, el método también presenta limitaciones para mostrar las desigualdades de género al no imputar como ingreso el trabajo doméstico no remunerado que se realiza en los hogares. El trabajo doméstico no remunerado puede significar una diferencia importante en el ingreso del hogar. Los hogares con jefatura masculina tienen mayores posibilidades de contar con el trabajo doméstico gratuito de la cónyuge y de no incurrir en gastos asociados al mantenimiento del hogar. Los hogares encabezados por mujeres tienen menores posibilidades de que esto ocurra y generalmente incurren en los costos privados que implica realizar el trabajo doméstico no remunerado, como poseer menos tiempo de descanso y ocio que pueden afectar niveles de salud física y mental, y menos tiempo para acceder a mejores oportunidades laborales y para la participación social y política.

Este método tampoco permite ver las diferencias entre hombres y mujeres en cuanto al uso del tiempo o patrones de gasto elementos centrales para caracterizar la pobreza desde una perspectiva de género.

En relación a la distribución del tiempo, como se detallará, los estudios realizados confirman que las mujeres dedican más tiempo en actividades no remuneradas que los hombres, lo que indica que ellas tienen días más largos de trabajo que van en detrimento de los niveles de salud y nutrición.

B. Medición de la pobreza por ingresos desde la perspectiva de género

Como se ha planteado anteriormente, una dimensión de la pobreza es la autonomía económica, es decir, que las personas cuenten con ingresos propios para satisfacer sus necesidades. Para ello se indica la conveniencia de analizar al interior de los hogares la medición de la pobreza por medio de la medición individual. No se trata de reemplazar una medición por otra, sino que se plantea el trabajo con ambas mediciones pues sirven a propósitos distintos. La medición a nivel individual permite captar la pobreza de aquellas personas que no cuentan con ingresos propios, aún en hogares no pobres y visibilizar diferencias de género.

Estas mediciones de pobreza individual ilustran sus ventajas para visibilizar situaciones de pobreza que permanecen ocultas a las mediciones tradicionales de pobreza demostrando las mayores limitaciones de las mujeres para ser autónomas en términos económicos.

C. Trabajo no remunerado

El trabajo no remunerado constituye un concepto central en el análisis de la pobreza desde la perspectiva de género y forma parte de lo que se denomina “la economía del cuidado”.

El estudio del trabajo no remunerado requiere de metodologías e instrumentos de medición específicos. En términos generales, es posible distinguir al menos cuatro modalidades de trabajo no remunerado: el trabajo de subsistencia, el trabajo doméstico, el trabajo de cuidados familiares y el trabajo voluntario o al servicio de la comunidad (Aguirre y Batthyány, 2005). Se ha argumentado ampliamente el status de trabajo de estas actividades que si bien no responden a la lógica monetaria, satisfacen necesidades, permiten la reproducción social y contribuyen por tanto al bienestar social y

familiar. Se trata de un trabajo socialmente necesario cuya invisibilidad de las estadísticas oficiales en la mayoría de los países deriva de que el concepto de producción esta fuertemente asociado al de producción para el mercado y el concepto de trabajo con el de empleo. Su exclusión del dominio económico no necesariamente deriva de la naturaleza de la producción, puesto que cuando estos bienes son producidos fuera del hogar, para el mercado, el trabajo que los produce es remunerado.

Se ha enfatizado también la necesidad de medirlo, para lo cual se han planteado diferentes propuestas. Básicamente la imputación de valor monetario al trabajo doméstico y la incorporación del mismo a las cuentas nacionales. Su medición, como se ha mencionado, marcaría además una diferencia importante en el ingreso del hogar entre aquellos que cuentan con una persona dedicada a estas labores domésticas y de cuidado (hogares con jefatura masculina) y aquellos que no cuentan con esta persona y que deben asumir los costos privados que implica la realización de este trabajo (hogares con jefatura femenina).

D. Medición del tiempo dedicado al “trabajo no remunerado”

Otra forma de medir y visualizar el trabajo no remunerado es a través de la asignación de tiempo. En este caso, se propone una conceptualización del trabajo no remunerado que comprenda el trabajo de subsistencia (autoproducción de alimentos, fabricación de vestimenta y servicios), doméstico (compra de bienes y adquisición de servicios del hogar, cocinar, lavar, planchar, limpiar, tareas de gestión en cuanto a la organización y distribución de tareas y gestiones fuera del hogar, tales como pago de cuentas, trámites, etc.), de cuidados familiares (cuidar niños y personas adultas o ancianas que implica trabajo material y un aspecto afectivo y emocional) y voluntario o al servicio de la comunidad (trabajo que se presta a no familiares, a través de una organización, laica o religiosa) (Aguirre y Batthyány, 2005). Mediante la consideración del tiempo invertido en cada uno de estos trabajos se consigue visibilizarlos de manera que la sociedad los valore y pueda percibir las desigualdades de género en la familia y en la sociedad. Además, esta asignación de tiempo permite calcular el volumen de la carga total de trabajo, concepto que integra tanto los trabajos no remunerados como remunerados.

Los estudios de caso realizados en diferentes países de la región evidencian que las mujeres invierten mayor cantidad de tiempo en actividades no remuneradas que los varones, lo que determina que las mujeres enfrenten jornadas de trabajo (remunerado y no remunerado) más largas que los varones, lo que les quita tiempo de recreación, participación ciudadana, además de los impactos a nivel de su salud. Un análisis de las actividades cotidianas de los hogares desde el punto de visto del uso del tiempo muestra la distribución desigual del trabajo dentro de la familia. A partir de mediados de los años noventa comienzan a realizarse en diferentes países estudios sobre el uso del tiempo. En nuestra región estudios de este tipo se han desarrollado en Cuba, México, Nicaragua y recientemente en Uruguay. Los tres métodos más usados para recopilar la información son la observación directa, las entrevistas basadas en la memoria del entrevistado y el registro a cargo del propio entrevistado.

En la Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Niveles de Vida de Nicaragua⁶, realizada en 1998, se advierten importantes diferencias entre varones y mujeres en el tiempo dedicado al trabajo total diario. Al trabajo remunerado los varones de hogares pobres y no pobres de Nicaragua dedican en promedio 7.7 horas diarias, mientras que las mujeres de hogares pobres dedican 4 horas diarias y las de hogares no pobres 5.9 horas diarias. Al trabajo no remunerado, las mujeres pobres destinan 5.4 horas diarias y las no pobres 4.4 horas diarias, mientras que los varones dedican 1.3 horas en los hogares pobres y 1.6 horas en los hogares no pobres. La carga total de trabajo es de 9

6 Datos reseñados en “Pobreza y desigualdad desde una perspectiva de género” Panorama Social de América Latina 2002-2003, CEPAL.

horas diarias para los varones pobres, 9.3 horas diarias para los varones no pobres, 9.4 horas diarias para las mujeres pobres y 10.3 horas diarias para las mujeres no pobres.

Los resultados de la Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo que realizó el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información (INEGI) en México en 2002⁷, mostró tendencias similares. Los varones mexicanos destinan casi el triple del tiempo que las mujeres al trabajo remunerado en el mercado laboral, mientras que las mujeres dedican cinco veces más tiempo que los varones al trabajo doméstico. Al trabajo remunerado las mujeres mexicanas dedican 9 horas semanales y los varones 24. Al trabajo doméstico las mujeres mexicanas dedican promedialmente 24 horas y los varones 5 horas semanales.

Por su parte, la Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo realizada por la Oficina Nacional de Estadística (ONE) cubana, muestra los siguientes resultados. Las mujeres dedican 3.4 horas diarias al trabajo remunerado y 3.5 horas diarias al trabajo doméstico en el hogar, mientras que los varones dedican 5.6 horas diarias al trabajo remunerado y apenas 1.1 horas diarias al trabajo doméstico en el hogar.

Finalmente, en 2003 un estudio pionero en Uruguay desarrollado en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales⁸ permitió cuantificar la carga global de trabajo para Montevideo y su Área Metropolitana y observar las desigualdades de género existentes. Este estudio muestra, entre otros datos, que los varones dedican 28 horas semanales al trabajo remunerado y 13 al trabajo no remunerado, mientras que las mujeres dedican 16 horas al trabajo remunerado y 32 horas semanales al trabajo no remunerado. La carga global de trabajo para los montevideanos es de 41.4 horas y para las montevideanas es de 47.6 horas semanales. A su vez, este estudio muestra también que son los hogares de recursos económicos más bajos los que más tiempo dedican a las tareas domésticas y de cuidado.

5. Síntesis final

El enfoque de género ha hecho importantes aportes conceptuales y metodológicos al estudio de la pobreza. En términos conceptuales, la perspectiva de género ha ampliado la definición de la pobreza planteando una conceptualización integral y dinámica del fenómeno que reconoce su multidimensionalidad y heterogeneidad. La perspectiva de género plantea una fuerte crítica a una definición de la pobreza basada sólo en el ingreso y destaca los componentes tanto materiales como simbólicos y culturales en los que inciden las relaciones de poder que determinan un mayor o menor acceso de las personas, de acuerdo a su sexo, a los recursos (materiales, sociales y culturales). En este sentido, es posible sostener que sin la perspectiva de género, la pobreza se entiende de manera insuficiente.

Las rupturas conceptuales planteadas por el enfoque de género al estudio de la pobreza, han llevado a revisar sus mediciones más convencionales y explorar en nuevas mediciones del fenómeno. Un lugar importante en este debate lo ha ocupado el análisis de la medición del ingreso por hogar.

Específicamente en cuanto a las desigualdades de género, se indica que la medición de ingresos por hogar no captura las dimensiones de pobreza al interior de los hogares, ya que supone la existencia de una distribución equitativa de los recursos entre sus miembros, homogeneizando de este

7 Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo (ENUT), INEGI, 2002, resultados publicados en www.inegi.gob.mx

8 Aguirre y Batthyány. "Redefiniendo el trabajo: el aporte a la sociedad y a las familias del trabajo no remunerado y el uso del tiempo. Encuesta uso del tiempo Montevideo 2003" UDELAR/FCS, UNIFEM, Montevideo 2005, en imprenta.

modo las necesidades de cada uno de ellos y considerándolos a todos igualmente pobres. También se indica que el método tiene limitaciones para mostrar las desigualdades de género al desconocer en términos monetarios la contribución al hogar del trabajo doméstico no remunerado. Por último, la medición de ingresos no capta las diferencias de género en cuanto al uso del tiempo y a los patrones de gasto, cuestiones que ayudan a caracterizar mejor la pobreza y a diseñar mejores políticas.

Las críticas al método de medición de ingresos por hogar, han tenido por objeto replantearse la medición tradicional de la pobreza desde una perspectiva de género. En este sentido, una cuestión que surge con especial fuerza es la necesidad de imputar valor el trabajo doméstico no remunerado como una manera de valorizar la contribución de las mujeres a este trabajo y de reconocer el status de trabajo de estas actividades que resultan fundamentales para la satisfacción de necesidades básicas.

Un elemento a destacar de las relaciones entre género y pobreza es la posibilidad de comprender mejor el funcionamiento de los hogares, visibilizando las asimetrías existentes entre sus miembros, en términos de poder, de toma de decisiones y distribución de los recursos. El enfoque de género permite comprender al hogar como una trama de relaciones en las que están presentes no solo la solidaridad y el afecto, sino también el conflicto, así como comprender que no todos los miembros del hogar tiene las mismas necesidades, gozan de los mismos derechos, acceden a los mismos recursos, etc.

Las limitaciones reseñadas por el enfoque de género a la conceptualización y medición de la pobreza evidencian que sin este enfoque la pobreza se comprende y se mide de manera no satisfactoria, lo que refuerza aun mas la idea manejada de la fuerte relación existente entre definición y medición de la pobreza.

A pesar de los aportes realizados en los últimos años desde el campo de los estudios de género a los estudios sobre la pobreza, en general no se ha adoptado un marco analítico que relacione las desigualdades de género y las desigualdades relacionadas a la pobreza en los principales estudios sobre pobreza. Queda aun un largo camino por recorrer.

Bibliografía citada

- Aguirre y Batthyány (2005) *Uso del tiempo y trabajo no remunerado. Encuesta en Montevideo y Area Metropolitana 2003*. UNIFEM-UDELAR, Montevideo.
- Aguirre y Batthyány (2004) *El cuidado infantil en Montevideo. Análisis de resultados de la encuesta sobre uso del tiempo: desigualdades sociales y de género*. Universidad de la República, UNICEF, Montevideo.
- Aguirre, Rosario (2003) *Género, ciudadanía social y trabajo*. Universidad de la República, Montevideo.
- Arriagada, Irma (2003). "Dimensiones de pobreza y políticas sociales". Santiago de Chile, mimeo, CEPAL.
- Batthyány, Cabrera y Macadar (2005) "El Enfoque de género en el análisis de la pobreza" En *Revista del Sur*, No. 159, ITEM, Montevideo.
- Batthyány, Karina (2004) *Cuidado infantil y trabajo: ¿un desafío exclusivamente femenino? Una mirada desde el género y la ciudadanía social*. CINTERFOR/OIT, Montevideo.
- Altimir (1979). "La dimensión de la pobreza en América Latina". Cuadernos de la CEPAL N° 27. Santiago de Chile.
- CEPAL (2000). "Equidad, desarrollo y ciudadanía". CEPAL, Santiago de Chile.
- Chant, Sylvia (2003). "New contributions to the analysis of poverty: methodological and conceptual challenges to understanding poverty from a gender perspective". *Unidad Mujer y Desarrollo*,

- CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2004) "Entender la pobreza desde una perspectiva de género". Unidad mujer y desarrollo, CEPAL- UNIFEM - República de Italia, Santiago de Chile.
- Feijóo, María del Carmen (2003). "Desafíos conceptuales de la pobreza desde una perspectiva de género". Ponencia presentada a la Reunión de Expertos sobre Pobreza y Género, CEPAL OIT, Santiago de Chile.
- Kabeer, Naila. *Reversed Realities: Gender hierarchies in development thought*. Ed. Verso, Londres, 1992.
- Milosavljevic, Vivian (2003). "El enfoque de género y la medición de la pobreza". Ponencia presentada a la Reunión de Expertos sobre Pobreza y Género, CEPAL-OIT, Santiago de Chile.
- Sen, Amartya (1985) *Commodities and Capabilities*, North Holland, Press.

Nuevas y viejas fronteras entre la inclusión y exclusión social

Los casos de Colonia, Florida, Maldonado y Rivera

Ana Laura Rivoir

Introducción

Las ciudades han enfrentado fuertes transformaciones de carácter socioeconómico impactadas por los cambios en la dinámica económica. Particularmente la apertura externa y la reestructuración económica las han expuesto a las dinámicas provenientes de la economía global. Este proceso se ha encontrado con una diversidad e dinámicas sociales locales específicas que han respondido en forma diversa. El fuerte impacto sobre las condiciones de vida con el aumento de la pobreza, el empobrecimiento de las clases medias, el aumento de la problemática social condicionan la convivencia a nivel local y la vida cotidiana. La exclusión social se hace presente, toma cuerpo, en los espacios locales de encuentro y desencuentro.

Las sociedades contemporáneas han sido denominadas sociedades del acceso y de los flujos. Aparecen nuevas fronteras espaciales y socioculturales, entendidas estas como entramado de relaciones diferenciadoras y creadoras de identidad a la vez. Viejas fronteras se desdibujan y se reconfiguran. A partir de la globalización y los procesos de segregación residencial urbana, surgen nuevas fronteras intra urbanas a la vez que se debilitan las internacionales.

Las limitaciones a las posibilidades de movilidad y la consolidación de ghettos, continúan con el proceso de desaparición del Uruguay integrado, tal cual lo conocimos y lo imaginamos los uruguayos. Esto repercute en forma impactante en la sensibilidad colectiva y en la decisiones y acciones de la ciudadanía. Estos elementos constituyen algunos de los componentes de un fenómeno en le que se refuerzan viejas desigualdades y se generan nuevas que combinan exclusión-inclusión de los beneficios de la modernidad en forma contradictoria. En este marco aparecen indicios de divisorias culturales que distancian los grupos y fragmentan la sociedad y cuestionan fuertemente la identidad nacional en tanto “sociedad de clase media” y de “país integrado”. A la vez que el desarrollo económico y tecnológico integra, genera también nuevas exclusiones. Mientras algunos sectores de la sociedad se integran a las nuevas dinámicas otros quedan excluidos. La segregación territorial aparece conjuntamente con el desarrollo económico. En este artículo se discute la hipótesis del surgimiento de nuevas fronteras sociales entre la inclusión y la exclusión.

El análisis se hace a partir de la interpretación de los hallazgos en la problemática descrita para cuatro ciudades del Uruguay –Colonia, Florida, Maldonado y Rivera–. Este se enmarca en la investigación “Desigualdades y Fragmentación Social en el Uruguay”¹. En base a entrevistas a actores locales, se analizan las percepciones acerca de los cambios más recientes en la vida cotidiana y en la cultura local.²

-
- 1 Proyecto financiado por la Comisión Sectorial de Investigación Científica cuyo responsable es el Prof. Danilo Veiga.
 - 2 El material analizado corresponde a 73 entrevistas estructuradas realizadas a actores locales en los departamentos de Colonia (18), Florida(25), Maldonado(11) y Rivera(19). Los informantes pertenecen al sector público publico (liceos, escuelas, INAME, hospital, Intendencia), Sector privado (comerciantes,

Sociedades locales en la globalización

En las últimas dos décadas los procesos globales están redefiniendo aceleradamente la configuración urbana y regional, en tanto las desigualdades subnacionales, en la medida que en contextos de globalización, los conceptos de ciudad y región adquieren un nuevo significado. Por otra parte, en relación a las desigualdades intranacionales, se ha detectado una tendencia creciente al aumento de las desigualdades internas, cada vez más asociada a la expansión de la economía globalizada. (De Mattos, 1998).

Las consecuencias del impacto de las nuevas tecnologías de la comunicación y la importancia que ha cobrado el conocimiento como factor de producción, hacen que se plantee la pregunta acerca de si constituyen una nueva ventana de oportunidades no sólo para países desarrollados sino también para el desarrollo de los más atrasados y para las distintas regiones y territorios. La transición a la Sociedad de la Información y el Conocimiento, en tanto capitalismo informacional, no necesariamente va unido al desarrollo humano. Las evidencias de los Informes de Desarrollo Humano del PNUD dan cuenta de un aumento de las desigualdades, de la pobreza y de nuevas formas de exclusión que han acompañado el avance tecnológico de la humanidad. (Pnud, 2001)

Resulta trascendente analizar los procesos de desarrollo en torno a las dimensiones de la globalización, las desigualdades sociales, y las características identitarias propias de cada sociedad o proceso. Castells analiza que estas desigualdades forman parte de una estructura reticular asimétrica en la redistribución de la riqueza y el poder, que conduce a tendencias globales de creciente desigualdad y exclusión social. A partir de datos de diversas investigaciones sostiene que este proceso asume una doble dinámica: “por un lado, los vectores valiosos de los territorios y la población se vinculan a las redes globales de creación de valor y apropiación de la riqueza. Por otro lado, todo aquello y todos aquellos que carecen de valor según lo que se valora en las redes, o que deja de tener valor, se desconecta de la red y en última instancia se descarta. Las posiciones en las redes pueden transformarse con el tiempo por la revaluación o la devaluación. Esto pone en continuo movimiento a países, regiones y poblaciones, lo que equivale a una inestabilidad inducida estructuralmente.” (Castells, 2000, p.171)

El territorio es el ámbito en el que estas dimensiones de los procesos cristalizan, siendo el ámbito local o regional donde se confrontan los distintos intereses más nítidamente. Desde un punto de vista territorial hay un fuerte cuestionamiento analítico, en tanto el replanteo de conceptos tales como distancia, accesibilidad y continuidad física del espacio están a la orden del día. La necesidad de visiones más complejas y dinámicas del territorio tiene que ver con que las distancias se relativizan en tanto ya no dependen necesariamente de la proximidad física. Esto cuestiona también la accesibilidad que no queda restringida en términos de el espacio como continuo físico. Criterios más abiertos de delimitación como lo son la intensidad de las relaciones y los intercambios de distinto tipo cobran notoriedad. (Subirats, 2002 p. 406)

Allí se plasman las contradicciones y conflictos de las políticas, coexistiendo en el mismo los actores involucrados y sus intereses en torno al proceso de desarrollo. Los territorios en la globalización también pueden ser analizados desde sus perspectivas y potencialidades. La dinámica local –global no es necesariamente una resistencia localista. Sino como señalan Subirats, Brugué y Gomà, “El futuro exige reforzar los vínculos identitarios entendidos como un activo social y no como un pasivo en el mundo global. No hay duda que no existe demasiado futuro para comunidades locales ni para territorios aislados y encerrados en sus peculiaridades, pero tampoco para conglomerados locales

creados artificialmente o para territorios sólo preocupados por explotar sus recursos sin generar sentido de pertenencia.” (Subirats, 2002, p.17)

Se han experimentado en las sociedades locales ciertas transformaciones que reconfiguran los espacios de las políticas y las acciones locales. A continuación se presentan algunas tendencias socioeconómicas constatadas en las sociedades locales del Interior del Uruguay que se vinculan estrechamente con los procesos globales descritos. (Veiga y Rivoir, 2004):

Tendencias socioeconómicas emergentes en las sociedades locales del interior del Uruguay

- Incremento de las desigualdades regionales y concentración socioeconómica, a partir de diferenciales de inversión, competitividad y el tipo de inserción de las subáreas nacionales, en el Mercosur y en el sistema internacional;
- Inversión privada y extranjera como estímulo de la reestructuración económica local, mediante complejos turísticos, infraestructuras por concesión de obra pública, actividades inmobiliarias, “urbanizaciones cerradas”, agroindustrias, etc.;
- Migraciones poblacionales hacia aquellas áreas con capacidad de empleo (microregiones del Sur y Litoral), y reestructuración demográfica, mediante “nuevos flujos poblacionales” –permanentes y coyunturales–, entre áreas urbanas y otros espacios subnacionales, así como de países vecinos;
- Formas de Fragmentación socioeconómica y segregación residencial, asociadas con estilos de vida y pautas de consumo diferentes;
- Empobrecimiento de sectores y clases medias, como efecto de la precarización y fragmentación laboral, retiro del “Estado Benefactor”, y deterioro en los niveles de ingreso.
- Desintegración y exclusión social, que retroalimentan el círculo de la pobreza; colocando a la desigualdad social, como un tema fundamental a enfrentar;
- Ausencia de estrategias alternativas y consenso sobre el crecimiento económico y el desarrollo social; y debilidad de sectores empresariales y falta de capacitación laboral;
- Configuración de nuevas pautas de “cultura urbana”, y “desarrollo local”, en función a la expansión de la globalización económica y del consumo;
- Impactos socioculturales y “emergencia de problemas sociales” asociados a la expansión de la pobreza y segregación urbana. (inseguridad, marginalidad, delincuencia, etc.).

Fuente: Veiga y Rivoir 2004.

Los impactos sociales de estos procesos afectan los históricamente altos niveles de equidad e integración social del país y la región. Tal como ha sido señalado, emergen crecientemente durante los años noventa diversas manifestaciones de fragmentación sociocultural. (Veiga y Rivoir, 2002) La marginalidad y la pobreza adquieren nuevas características que se basan en una inserción laboral precaria e insuficiencia de ingresos, movilidad social descendente y violencia urbana. Esto contribuye al aumento de la desintegración y se evidencia en la segregación residencial. (Katzman, 1996)

Viejas y nuevas fronteras de la desigualdad a nivel local

La globalización, la integración regional y otros fenómenos sociales y políticos ponen en serio cuestionamiento el término de frontera. Nuevas acepciones necesitan ser creadas. Recondo plantea la necesidad de una nueva concepción de frontera para construir puentes para la integración, a la vez que una nueva cultura de integración supone una nueva cultura de la frontera. Esto implica la superación de una visión de la frontera - muro hacia una de la frontera - puente para la integración. (Bayardo y Lacarrieu, 1999) Tomando estas reflexiones sobre las fronteras territoriales, y extrapolán-

dolas a la temática social descrita más arriba, resulta de interés plantear la necesidad del estudio de las fronteras culturales y en la vida cotidiana en tanto constituyen los frentes de primera línea de la fragmentación y la exclusión social. Sólo detectando estos límites/encuentros es que se puede tender puentes para la integración social, el diálogo y la construcción colectiva.

Las fronteras y distancias sociales se han trastocado en las ciudades contemporáneas, por un lado, se refuerza la segregación residencial y aumenta la distancia física entre los grupos sociales. Por otra parte, aún en procesos en los que se produce un encuentro y acercamiento en el espacio esto no redundará en una proximidad social.

El incremento de la segregación residencial, implica que fenómenos tales como las estrategias de localización de diferentes clases sociales en el espacio urbano, el decaimiento de los espacios públicos y la expansión de la marginalidad, influyen sobre la "exclusión social en la ciudad." Así, por ejemplo, se ha demostrado - en relación a la composición social de los barrios montevideanos -, que los habitantes se interrelacionan cada vez más entre iguales y se segregan de quienes son diferentes. "Dicha segregación implica una mayor estratificación del capital social, en la medida que tienden a constituirse redes delimitadas por la distancia social, que se establecen en formas residenciales diferenciadas, que limitan fuertemente la interacción entre las clases". (CEPAL, 1999).

Esta dinámica relativa a la ubicación territorial de las clases sociales está estrechamente vinculada al predominio de la lógica de mercado en la dinámica habitacional. Por ende se trata de un fenómeno que se relaciona no sólo con la pobreza y la marginalidad, sino que se expande independientemente de este y del crecimiento económico (Veiga y Rivoir, 2002, p. 12).

Resulta ilusorio y refutado empíricamente que el mero crecimiento económico reduce la pobreza, que la pura modernización disminuye la desigualdad, o que la creación de empleo resuelve el problema de la exclusión. También es falsa la creencia que en esto es problema exclusivo de las sociedades en desarrollo. En los países desarrollados se constituyen nuevas formas de encierro social excluyente y marginalidad. Causado por dinámicas estructurales, se consolidan ghettos económico y étnicos. Wacquant la denomina "marginalidad avanzada", en el sentido que no constituyen elementos del pasado que serán absorbidas por la mercantilización de la vida social - expansión del "libre mercado" - ni a través del Estado de bienestar. Sostiene este autor: "A menos que nuevas formas de intervención política sean elaboradas para cohibir o redireccionar las fuerzas estructurales que las producen - entre otras, el crecimiento económico concentrado y la dualización del mercado de trabajo; la casualidad del empleo y atomización de la economía callejera en áreas urbanas degradadas; el desempleo en masa que produce una completa desproletarización para grandes segmentos de la clase trabajadora, especialmente entre los jóvenes, y políticas estatales de contención de gastos urbanos, cuando no el total abandono- y que nuevos mecanismos de mediación social sean puestos en práctica para reincorporar las poblaciones excluidas, puede esperarse que la marginalidad urbana continúe aumentando y difundiéndose y con ella la violencia callejera, la alienación política, la desertificación organizacional y la informalización de la economía que infectan cada vez más los barrios de excluidos de la metrópolis en la sociedad avanzada"³ (Wacquant, 2001, p. 165).

Estas tendencias señaladas para las sociedades avanzadas, también han sido analizadas para las latinoamericanas. A partir de una investigación en la ciudad de Buenos Aires se constata que la fragmentación al interior de la comunidad se manifiesta como fractura de los lazos sociales existentes. En los barrios pobres esto se traduce en una sospecha generalizada, no sólo en relación a los externos, sino a los propios vecinos. A nivel individual esto se refleja en la soledad, la pérdida de sentido y vacío existencial. (Mallimaci, Graffigna y Abiad, 2000) Negar la pertenencia al barrio, sentirse extranjero y distinto en su propio hábitat distinguiéndose del resto, son elementos que se dirigen en

3 Traducción a cargo de la autora..

sentido contrario a la integración y cohesión social necesaria para la construcción de proyectos e iniciativas colectivas a nivel local.

Aun cuando la exclusión no se refleja tan nítidamente en el territorio en términos de segregación residencial, se constituyen fronteras simbólicas potentes. Analizando el caso de la ciudad de San Pablo, Antonio Arantes (1999) plantea la aparición de un nuevo código de relacionamiento en la desigualdad. Aún bajo una proximidad espacial se configura “una cultura del riesgo que reordena las oposiciones tradicionales entre la casa y la calle, lo público y lo privado. La ambivalencia y flexibilidad de fronteras simbólicas, no siempre explícitas y precisas, asociadas a una creciente contigüidad física entre segmentos cultural y económicamente diferenciados, componen una zona indefinida de derechos y de responsabilidades...”. En este marco las redes de tráfico y represión, los sistemas de vigilancia privada, las bandas callejeras, pasan a formar parte de la vida cotidiana y en muchos casos constituyen nuevos elementos de prestigio social. (Bayardo y Lacarrieu, 1999, p. 157)

Es así que se considera que: “En este contexto, asumimos que la fragmentación social es un proceso complejo y multidimensional, que requiere analizar en contextos específicos, ciertas variables centrales tales como: las pautas de estratificación social, la heterogeneidad del mercado de trabajo, los cambios en los agentes de socialización y las relaciones de poder.” (Veiga, 2000)

Todos estos procesos locales y regionales han implicado cambios en las formas de gestión y gobierno y cambios culturales conjuntamente con nuevas pautas de consumo. Es de presumir que los impactos sobre las formas de gestionar el desarrollo son múltiples, desde las propias transformaciones de gobiernos (reforma del Estado, descentralización, etc.) a las consecuencias sociales de los procesos mencionados y los desafíos que esto plantea para las políticas sociales. (Veiga, 2000)

Según M. Garretón (2000), en las sociedades latinoamericanas la situación actual de cuenta de un proceso de desintegración en la cual los sujetos son avasallados por los poderes fácticos, los mercados, las comunicaciones y una erosión de las sociedades políticas estatales - nacionales. Estas han sido afectados por la globalización y las propias dinámicas de fragmentación interna. Esto remite a la necesidad de una nueva matriz sociopolítica que articule un nuevo tipo de Estado, modelo de desarrollo y cultura política, ya que la actual sufre una fuerte desarticulación. La recomposición de esta matriz estará ligada a las capacidades de los actores intervinientes. En tal sentido, una de las tendencias es a la conformación de una matriz abierta en la que el rasgo principales sea la autonomía y la tensión entre sus componentes. Esta se apoyará en componentes de la matriz clásica redefiniendo la política y las orientaciones culturales. En tal sentido, se pasa de una relación de fusión e imbricación a una de tensión complementaria. (Garretón, 2000)

En este mismo sentido, Sonia Fleury⁴ sostiene la importancia de comprender las paradojas de la ciudadanía a los efectos de reflexionar sobre los cambios necesarios en la institucionalidad de la democracia. Además reconsiderar el papel del Estado y las políticas públicas en términos de contemplar las nuevas demandas de participación, integración y redistribución así como las necesidad de fortalecimiento de la organización autónoma de la sociedad. (Calderón, 2003, p. 131)

Manuel Castells⁵ destaca algunos de los problemas que enfrenta América Latina en la era de la información. En primer lugar, es la propia transición al informacionalismo como nuevo modelo de desarrollo, en el cual la educación en todos sus niveles tiene una centralidad como principal inversión. El segundo problema es la corrupción en los estados latinoamericanos junto al tercer problema señalado que es la obsolescencia administrativa y la crisis de legitimidad el Estado. (Calderón, 2003, p. 37) En tal sentido, señala que es fundamental la reconstrucción de identidades

4 Fleury, S. Legitimidad, Estado y Cultura Política. En: Calderón, F. (2003).

5 Castells, M. Prólogo. Panorama de la Era de la Información en América Latina: ¿Es sostenible la globalización? En: Calderón, F. (2003).

comunicables El Estado-Nación deja de ser el referente de una identidad englobante sino un nodo más de la red de códigos compatibles y comunicables. Sostiene Castells: “Más aún, dada la crisis de legitimidad del estado, el proceso parece ser inverso, a saber: la reconstrucción de la legitimidad del Estado mediante su capacidad de reconocimiento e integración de identidades plurales emergentes de la sociedad. Por consiguiente, no puede ni debe haber política identitaria, sino atención pública al dinamismo de la sociedad civil, asegurando puentes de comunicación entre las distintas identidades que van surgiendo, incluidas las identidades individuales y auto - construidas. Lo esencial es que las nuevas identidades, o el renacimiento de identidades históricas, no se aislen en comunas identitarias excluyentes de las otras, como pueden ser corrientes fundamentalistas o etnicidades separatistas”. (Calderón, 2003, p.37)

Haciendo referencia a los aspectos culturales en relación a América Latina en esta era, Martin Hopenhayn⁶ sostiene que si bien no existe una relación lineal entre densidad tecnológica y densidad cultural, cada vez tendrá más peso este vínculo para la visibilidad cultural. En particular, destaca su importancia para tener presencia en el diálogo global – mediático, en la arena política interna y en los espacios públicos. “Cuanto mayor acceso a la industria audiovisual y a las nuevas Tics tengan los países latinoamericanos, mayores posibilidades de su propia diversidad cultural dialogue con el resto del mundo en condiciones de igualdad simbólica, revirtiendo la posición de rezago o subordinación que hoy tenemos frente al mundo industrializado. Y a mayores opciones de que nuestra riqueza en imaginarios culturales contribuya en la arena política interna a idear nuevas opciones colectivas de sociedad y formas renovadas de ejercicio de la ciudadanía.”(Calderón, 2003, p. 279)

En suma, el análisis de la fragmentación y la desintegración social debe ser multidimensional. A la vez que se consideran aspectos económicos y procesos de carácter territorial, deben ser analizados los componentes políticos e identitarios. La constitución de nuevas fronteras socioculturales y la consolidación o reconfiguración de las viejas, pueden significar fuertes obstáculos para el desarrollo. Aún bajo procesos de crecimiento económico, y en de implementación de políticas o programas para la integración social. A continuación se analizan estas cuestiones a partir de datos de localidades uruguayas.

Transformaciones en la vida cotidiana y los cambios culturales a partir de la visión de los actores

Como se ha observado las localidades del Uruguay han experimentado transformaciones importantes en su estructura socioeconómica. Interesa discernir como los actores locales han percibido estos cambios y que visión tienen del impacto específico en su localidad. A partir del análisis de las opiniones y representaciones de los actores entrevistados, se obtuvo la visión que los mismos han construido acerca de los cambios a nivel local. En torno a estas visiones, construidas siempre en forma colectiva, se generan las acciones y conforman las redes locales de diversa índole. En tal sentido, son referentes primordiales para la implementación de políticas y acciones a nivel local.

Se les preguntó a los actores entrevistados acerca de los cambios culturales y el en el estilo de vida experimentado en su localidad. A partir de estas preguntas interesaba conocer mejor las percepciones sobre los cambios en la vida cotidiana y los ámbitos de la convivencia. A continuación se presenta un análisis de la información relevada para cada uno de los casos.

6 Hopenhayn, M. Conjeturas sobre cultura virtual. Una perspectiva general y algunas consideraciones desde América Latina. En: Calderón, F. (2003).

Colonia y la diversidad de localidades

A partir de las manifestaciones de los actores podríamos afirmar que los cambios culturales y en el estilo de vida en las localidades del departamento de Colonia han sido importantes. En relación de los cambios en la vida cotidiana se destacan importantes cambios que han transformado la dinámica de las localidades. Los impactos de la crisis y problemas sociales han influenciado la vida cotidiana de la población y sus pautas y espacios de convivencia.

Los problemas y conflictos urbanos han generado dificultades y cambios en la “tranquilidad” local. Según relatan los actores locales, se refleja en el aumento de fenómenos tales como el alcoholismo, la drogadicción y la violencia. El “enrejamiento” de las viviendas como reacción a los robos y la inseguridad, es otro componente de este fenómeno. Por otra parte, el empobrecimiento de la población en general y de la clase media en particular, ha producido una disminución en el consumo y las actividades, y ha generado emigración de la población joven.

Algunos entrevistados hacen referencia al aumento del consumismo a lo largo de los últimos años pero también a la caída del mismo con la crisis. En cuanto a las actitudes de la población uno de los entrevistados afirma que hay “pérdida de valores, mayor agresividad e individualismo” mientras que otro sostiene que “la gente está más solidaria, humilde y sencilla (influencia del cierre de Sudamtex)”. Evidentemente conviven procesos diversos y con sentido opuesto, pueden estar relacionados a la diversidad y experimentadas por los sectores sociales y a la fragmentación social. Por otra parte, las experiencias variaron mucho de acuerdo a la localidad en cuestión. Las localidades y zonas del departamento que se insertaron mejor en el modelo experimentaron más recientemente, la agudización de los problemas sociales. Mientras que ciudades como Rosario o Juan Lacaze, predominantemente industriales, sufrieron el impacto con anterioridad.

De acuerdo a lo que expresan los entrevistados, los cambios a nivel cultural, están signados por la mayor influencia de los medios de comunicación. En particular, la televisión por cable le ha abierto la posibilidad a la población de acceder a nuevas fuentes de información aplicándose el espectro y quedando esta restringida a la televisión argentina como antes. También la difusión de Internet se ha extendido cumpliendo el mismo cometido y generando una nueva conexión con “lo global”. Sin embargo, estos no son universales sino fenómenos restringidos a los grupos de mayor poder adquisitivo y nivel cultural y que conviven con una diversidad de modalidades de consumo —en el hogar, cibercafés, etc.—.

Otro fenómeno novedoso, a destacar es la proliferación de iniciativas, eventos y acciones de carácter cultural. Estas actividades tienen particularidades interesantes destacar. Se trata, en muchos casos, de actividades que tienden a reforzar lo autóctono, lo específico y peculiar de la localidad. La aparición de los mencionados grupos de folklore o artesanos, así como escritores locales dan cuenta de ello. Este parece ser un ámbito de referencia para la participación juvenil, sobre todo en iniciativas de música y teatro. Esta tendencia está presente en todas las localidades del departamento aunque con distinta intensidad.

El desarrollo de aspectos culturales y de la educación son a los que se les otorga un sentido positivo. Señalan los actores, que a lo largo de estos años se han consolidado otros aspectos de carácter cultural, como la mejora de las comunicaciones y la creación de centros de estudio - Cerp, escuelas de tiempo completo, institutos terciarios, etc. — El crecimiento de este sector es destacado como positivo para el desarrollo del departamento.

En la tabla de más abajo se presentan algunos ejemplos citados por los entrevistados:

Cambios culturales y en el estilo de vida a nivel local

Nueva Helvecia

- Sentimiento de pertenencia local en todas las edades, “orgullo por las raíces de la comunidad”, perduran las tradiciones de los fundadores.
- Mayor uso de los espacios públicos, avenida principal y plaza pública. Influencia de la presencia de nuevo grupo lubolo todos los domingos en la plaza.
- Impulso del folklore nacional, nuevo grupo lubolo.
- Compra del Cine Helvético por la comunidad y creación de un “Centro regional de Cultura”, construcción y restauración de diferentes lugares para poder promocionar nuevos eventos culturales.
- No se ven cambios, siempre hubo una fuerte actividad cultural marcada por la influencia externa.
- Muchas iniciativas culturales (teatro, exposiciones, coros, etc.)

Tarariras

- La única es la informática a la que accede un número limitado de habitantes.
- Desarrollo incipiente de actividades artísticas y artesanales.
- Mayor difusión de la información del mundo, mayor difusión de información nacional, impacto de TV cable.

Colonia

- Revalorización de la identidad local, mayor interés por las raíces de la ciudad (influencia de su nombramiento como patrimonio cultural)
- Identidad de Colonia implica diversidad pues se caracteriza por la heterogeneidad de sus habitantes y la procedencia de sus habitantes de diferentes lugares
- Crecimiento de movimientos culturales; nuevas manifestaciones musicales, teatrales y artísticas en general en la juventud. Buenos pintores, más galerías de arte y escritores locales.
- Pérdida del liderazgo de los centros de enseñanza públicos, los entretenimientos y actividades culturales pasaron a manos de agentes comerciales.
- Fortalecimiento de grupos deportivos como los remeros.

Rosario

- Incipiente movimiento cultural (banda juvenil y movimiento de teatro)

Fuente: Elaboración propia.

Algunos de los elementos que aparecen en la tabla, son enunciados en referencia a la localidad, pero podemos afirmar que no son específicos de la misma. De hecho la privatización del consumo cultural es una tendencia de larga data a nivel de otras ciudades del país y del mundo. Esto se desarrolla concomitantemente con las dificultades en la actualización del sistema educativo como centros culturales.

Sin embargo, esta privatización no necesariamente es mercantilización. Hay una centralidad que asumen las iniciativas desde la sociedad civil en este tema, que no se ubican ni en la lógica del mercado ni en el del Estado. Las actividades surgidas en la población parecen responder a una búsqueda de la identidad y sentido de pertenencia. Si vinculamos esto a los cambios socioeconómicos expuestos más arriba, podríamos pensar que se trata de una respuesta generada para crear nuevos ámbitos de pertenencia en sociedades en las que el trabajo pierde peso en ese rol y en la que también los centros educativos parecen tener dificultades para conformarse como referencia de estas iniciativas e innovaciones culturales.

En suma, se puede afirmar que los años de crecimiento económico –con su modernización y cambios en el consumo y las actividades– como la crisis –con el surgimiento de nuevos problemas sociales y profundización de los viejos– han implicado un fuerte impacto en la vida cotidiana. Esto se refleja en los nuevos usos de los espacios públicos, la percepción de inseguridad e incertidumbre, y los cambios negativos en la vida familiar y comunitaria. Asimismo los procesos de exclusión social inciden en la dinámica local y afectan no sólo a los propios excluidos sino también al resto de la población.

Surgen fenómenos que tienden a reforzar las identidades locales probablemente debido a la pérdida de viejos espacios de socialización y generación de sentido. También pueden ser refugios ante la incertidumbre e inseguridad causada por los cambios económicos, la influencia cultural externa o la “pérdida de valores” y la necesidad de reafirmar pautas normativas compartidas. Se constata una “apertura cultural” a través de la introducción de tecnologías de la información y la comunicación a nivel local.

Transformaciones en Florida

Los entrevistados de Florida mencionan una serie de transformaciones importantes que ha experimentado la ciudad y el departamento. Muchas de las transformaciones en la vida cotidiana mencionadas, forman parte de tendencias globales, como es el caso del ingreso masivo de la mujer al mercado de trabajo y los problemas y nuevas situaciones vinculados a este fenómeno –trabajo doméstico, cuidado de los niños, etc.–.

El aumento de la pobreza y exclusión y los síntomas de la misma así como, el aumento de la problemática social como la delincuencia, la drogadicción y el alcoholismo, la violencia urbana y doméstica son coincidentes con la evolución de estos indicadores a nivel nacional.

Dentro de los cambios del departamento de índole social y cultural los entrevistados perciben cambios importantes. La mejora de las comunicaciones es un elemento que tiene diversas vertientes. Por un lado, el aumento de la comunicación con Montevideo y entre la ciudad y el campo es uno de los aspectos. Dentro de estas transformaciones en las comunicaciones también son mencionadas las mejoras en las telecomunicaciones –telefonía, televisión por cable, nuevas tecnologías, Internet– que generan cambios culturales por el acceso a nueva información y facilitan la comunicación y apertura.

Destacan el desarrollo de los servicios privados; financieros, de salud, educativos y de consumo. Un entrevistado afirma: “La instalación de grandes supermercados, que provoca cambios en las costumbres de la población”. Otro entrevistado hace referencia a la expansión del consumismo y otro afirma que este se redujo con la crisis. Por otra parte, el aumento y diversificación de los servicios de educación son mencionados como positivos. Estas nuevas ofertas educativas están dadas por la creación del CERP, el bachillerato tecnológico y cursos de computación.

Los cambios en la población, es otro de los grandes temas señalados por los entrevistados. Las migraciones de la población, del campo a la ciudad, hacia Montevideo y hacia el exterior configuran una nueva realidad.

En la tabla siguiente, se han sistematizado los cambios mencionados por los actores.

Cambios en el estilo de vida	Cambios culturales a nivel local
<ul style="list-style-type: none"> - Problemas de drogas y alcohol - Aparece el fenómeno de la depresión y desesperanza - Aumento de la solidaridad hacia la población más carenciada - Identificación mayor de la problemática, por mayor apertura y/o demandas de la población - Feminización de la fuerza de trabajo - “Mayor participación de los actores sociales en las políticas generales” - Desarticulación de la familia tradicional - Cambios en la familia tradicional (la mujer sale a trabajar y confiere el cuidado de los niños a diversas instituciones) - Aumento del consumismo, aunque con la crisis volvieron a cambiar las pautas de consumo - Crece el individualismo - Menos comunicación e interacción entre vecinos y amigos desde la aparición de la TV - Con la crisis se han vuelto a reforzar las reuniones familiares y de amigos - Aumento de la inseguridad - Mayor austeridad a la hora de realizar inversiones - Con la crisis mayor número de personas que realiza actividades solidarias 	<ul style="list-style-type: none"> - Han ido desapareciendo los coros, grupos de teatro, cines y teatros, falta de apoyo e inversión a estas actividades - “Las políticas culturales siguen sin llegar a los barrios carenciados” - Revalorización del pasado indígena, se reforzó la identidad. - Nuevos grupos de candombe y murgas - Apertura por la TV cable y por Internet - “Antes de la crisis la identidad local no estaba muy definida, después del crack ha habido un acercamiento, se comparten las necesidades” - Nuevos conjuntos musicales y nuevos grupos de teatro - Mayor conciencia ambiental - Influencia del CERP “le dio movimiento a Florida” - Mayor identificación con el patrimonio del departamento al querer mostrarlo hacia fuera. - Mayor interés en conocer Florida y su historia - “Hay menos actividades culturales y la TV cable te da la oportunidad de quedarte en tu casa”
Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.	

Otros elementos mencionados tienen que ver con la aparición de fenómenos de carácter cultural. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación constituyen elemento de carácter mundial que son mencionadas como de gran impacto en la localidad. También cambios en la cantidad y calidad de la información a partir de la introducción de la televisión por cable e Internet es destacada por los entrevistados.

El aumento de actividades culturales creadas localmente configuran otro componente importante. Este se constituye por una “vuelta a las raíces” a través de expresiones de las tradiciones y el folklore, así como por la creación y recreación de fenómenos culturales modernos – murgas, candombe, grupos de teatro, grupos musicales -. Sin embargo, esto no es generalizado ni de fácil acceso ya que, de acuerdo a lo manifestado por los entrevistados, la falta de apoyo a estas iniciativas de carácter cultural y el acceso desigual a las mismas es otro de los elementos constitutivos. Por otra parte, se menciona también la desaparición de otros fenómenos culturales –coros, cines, etc.-. En tal sentido, se podría afirmar que se está experimentando un cambio en la producción y consumo cultural a nivel local.

Algunas de las expresiones de los entrevistados, en relación al estilo de vida, pueden ser considerados como cambios en las prioridades y los valores. El aumento del consumismo, el individualismo y el aislamiento, también dan cuenta del estado de ánimo de la población es evaluado, y uno de los entrevistados señala el aumento de la desesperanza y la depresión, aunque por otra parte se

menciona también el aumento de la solidaridad y el diálogo y colaboración entre actores, sobretodo a partir de la crisis.

En resumen, el departamento y la ciudad de Florida se han transformado en la visión de sus actores. Fenómenos nuevos y viejos se combinan en una nueva realidad que necesariamente está configurando una nueva identidad para el departamento, la ciudad capital y para sus distintas localidades. El acceso desigual a los beneficios de la modernización así como la consolidación de problemas sociales que modifican y cuestionan profundamente las pautas de convivencia y la normatividad local.

Maldonado: identidad en cuestión

A partir de la visión de los actores entrevistados se puede afirmar que los cambios en la vida cotidiana en las distintas localidades del departamento así como en su capital y Punta del Este ha cambiado mucho.

Los cambios socioeconómicos descritos tienen mucho que ver con estos cambios que se perciben en forma directa modificando el estilo de vida y las pautas de convivencia. Por un lado, el problema de los sectores más carenciados que se han aglomerado empeorando las condiciones de vida de los pobladores. Por otro lado, ha afectado la calidad de vida de las clases medias que han perdido servicios y disminuido su capacidad de consumo.

La inseguridad, el aumento de la violencia así como las repercusiones negativas sobre la familia y las redes sociales generan una sensación de desprotección e incertidumbre que los entrevistados manifiestan explícitamente.

A modo de ilustración se presentan algunas de estas manifestaciones en la tabla que sigue:

Cambios en el estilo de vida	Cambios culturales a nivel local
<p>Aumento de la inseguridad</p> <p>Recorte de gastos en salud y educación Disminución del nivel de vida</p> <p>San Carlos mantiene la identidad de pueblo futbolero, murguero, con alto número de artesanos, músicos, escritores.</p> <p>Pérdida de la formalidad y la puntualidad Desintegración de la familia, hogares destruidos</p> <p>Aumento del consumo de alcohol y drogas</p>	<p>Deterioro de su identidad, por población proveniente de otros departamentos</p> <p>Maldonado es “un mosaico de diversas culturas” “No hay identidad local ni sentido de pertenencia”. Diferencia entre Maldonado y San Carlos.</p> <p>Influencia del turismo extranjero. “El despliegue de una clase fuerte económicamente genera imitación y cambio de roles y costumbres en una población que no tiene recursos para ello. Cambio de pautas en el consumo”.</p> <p>Falta de valoración de “lo nuestro”. Cuesta rescatar lo propio como “los festivales en la Coronilla, en el Centro Folclórico camino al Jaguel, las reuniones de los sábados en el Paz y Unión, los bailes del Urú. Eso fue reemplazado por las caminatas de los jóvenes a la una de la mañana por Acuña de Figueroa”</p> <p>“Maldonado tiene un buen nivel cultural, hay artesanos y músicos.” “San Carlos a pesar del crecimiento de su población mantiene su identidad” Ausencia de espectáculos culturales, musicales, teatro.</p>
Fuente: Elaboración propia.	

Los cambios culturales, tal cual los perciben los entrevistados, se refieren a las modificaciones en la socialización y el encuentro en los espacios públicos.

Por otra parte, es importante la sensación de una ausencia de identidad local fuerte. Muchos de los entrevistados lo relacionan con la inmigración masiva y permanente y al turismo. Es importante señalar la ambigüedad con la que se vive el turismo. Por un lado, se valora esta actividad como generadora de ingresos y su rol en el empleo y la prosperidad departamental. Por otro, se ve como negativo que cuestiona permanentemente la identidad local y las pautas normativas y de consumo. Así se ve que los hábitos y prácticas locales están fuertemente influidos por la presencia en temporada de los turistas.

Dentro de los cambios en el departamento en los últimos diez años los entrevistados destacan los cambios experimentados en el ámbito cultural. También se señala una ausencia de iniciativas culturales y la existencia de las mismas vinculado a la temporada y en la mayoría de los casos de carácter privado y mercantil. Por otra parte, se han consolidado emprendimientos educativos que llevan a otro entrevistado a catalogar a Maldonado como: "Centro de irradiación cultural gracias al Instituto de Formación Docente, el Instituto Superior de Educación Física, el Cerp, las universidades privadas, etc."

Señalan que los dilemas de la identidad local se refuerzan debido a las características demográficas del departamento ya mencionadas. Un entrevistado lo describe así: "Por el aluvión de ciudadanos uruguayos provenientes de otros lugares y las radicaciones de argentinos, cuesta rescatar lo propio" Con la crisis se agudizan, a su vez, los problemas sociales y también la "pérdida de autoestima y valores"

Por último, cabe destacar los cambios en el uso de espacios públicos por parte de los jóvenes, lo que también se constata en los otros departamentos.

En síntesis, los cambios señalados por los entrevistados son profundos y se relacionan fuertemente con el aumento de población marginal así como con las consecuencias socioculturales del turismo.

Rivera: transformaciones en la vida cotidiana de la frontera

En relación a los cambios percibidos en la vida cotidiana y el estilo de vida en la ciudad o localidad los entrevistados mencionan en primer lugar, la característica de "zona de frontera" es un factor señalado como constante en relación a la identidad local. Afirma uno de los entrevistados: "En la identidad local no hay cambios ... sigue siendo un lugar con fuerte influencia brasileña". Sin embargo, esta "continuidad" ha experimentado ciertas "rupturas". Un cambio mencionado es la "Revalorización de la cultura local, la cultura de frontera", es decir que este fenómeno no sólo constituye una continuidad sino que se ha reforzado.

Vinculado a la situación social, son mencionados problemas sociales que inciden negativamente en la vida cotidiana de la población. Los entrevistados mencionan el "crecimiento de la inseguridad", "problema de drogadicción en los jóvenes" y "crecimiento de la delincuencia". Esto da cuenta de una nueva situación en las peores condiciones de convivencia y la dinámica social local.

Los entrevistados destacan el aumento del consumismo como un nuevo valor durante la etapa de crecimiento económico pero también su decaimiento con el advenimiento de la crisis. En tal sentido, se menciona el empeoramiento del nivel de vida vinculado a las condiciones de vida de las clases medias.

La vida cultural local desde la perspectiva de los entrevistados se ha enriquecido. El impacto de los nuevos centros de estudio en tanto centros de irradiación de información y conocimiento así como el aumento de eventos culturales, son aspectos destacados por los entrevistados. Así lo des-

criben dos de los entrevistados:

“Aumento de los espectáculos y de la actividad cultural en general (teatro, exposiciones, conciertos, danzas, escritura, etc.)”

“Iniciativas de acercar diversos espectáculos y cursos gratuitos a los barrios y villas”

Algunos de estos elementos se sistematizan en el cuadro que sigue:

Cambios en el estilo de vida	Cambios culturales a nivel local
<p>Exaltación del consumismo. Con la crisis ha decaído. Problema de drogadicción en los jóvenes</p> <p>Crecimiento de la inseguridad</p> <p>Impacto de la población proveniente del sur en busca de trabajo que no encuentra Crecimiento de la delincuencia</p> <p>Decrece el nivel de vida</p>	<p>Impacto de los nuevos centros de estudio</p> <p>“En la identidad local no hay cambios ... sigue siendo un lugar con fuerte influencia brasileña”</p> <p>Aumento de los espectáculos y de la actividad cultural en general (teatro, exposiciones, conciertos, danzas, escritura, etc.)</p> <p>Iniciativas de acercar diversos espectáculos y cursos gratuitos a los barrios y villas</p> <p>Revalorización de la cultura local, la cultura de frontera</p> <p>Nuevas ofertas educativas (CERP y Centro Universitario de Rivera)</p> <p>Incidencia de la TV cable (“el idioma español adquirió más importancia”)</p> <p>Surgimiento de diversas organizaciones sociales enfocadas a las zonas más pobres</p>
Fuente: Elaboración propia.	

La migraciones y el movimiento permanente de población es uno de las características de la zona. En particular, destacan otro elemento. “Impacto de la población proveniente del sur en busca de trabajo que no encuentra”. Los efectos de este fenómeno se vinculan a los elementos sociales mencionados - asentamientos y pobreza en la periferia de la ciudad - pero es altamente probable que tenga impactos de carácter sociocultural que no han sido enunciados por los entrevistados.

En síntesis, podríamos afirmar que se observan cambios importantes a nivel socio-productivo y cultural que difieren de una imagen de permanencia y continuidad de la dinámica social. Los cambios descritos dan cuenta del proceso de reestructuración económica que la política de apertura externa pauteó. Surgen del relato de los entrevistados las consecuencias e impactos que de esta se derivan así como dinámicas socioculturales vinculados al proceso de globalización. Dentro de los más destacados señalamos los impactos negativos sobre las condiciones de vida con el aumento de la población pobre y el empeoramiento de la calidad de vida para otros sectores.

Estos componentes han impactado en los cambios a nivel de la vida cotidiana local con las particularidades que asume en una zona de frontera donde la movilidad internacional es permanente. De acuerdo a lo analizado, los fenómenos culturales se han fortalecido y desarrollado, reforzando la identidad de frontera.

A modo de síntesis

A partir del análisis de la visión de los actores en los distintos casos analizados se relevan algunos fenómenos coincidentes. La emigración, el aumento de la pobreza, el empobrecimiento de la clase media, así como los impactos de las transformaciones en el empleo, son algunos de los cambios que los actores de los distintos departamentos destacan. La vida cotidiana en estas ciudades del interior del país han experimentado importantes transformaciones. El aumento de los problemas sociales, los entrevistados lo vinculan a la crisis económica y al empeoramiento de las condiciones de vida. El aumento de la drogadicción, el alcoholismo, la violencia, delincuencia y la mendicidad, son asociados a la empeorada situación económica. La sensación de inseguridad y la incertidumbre en la vida cotidiana se vinculan a estos cambios.

Las migraciones son un componente importante en cuanto implican cambios permanentes para las localidades en distintos sentidos. La que son receptoras de población, ven cuestionados sus pautas de convivencia con nuevos individuos que se integran parcialmente a la sociedad local. Muchos de estos inmigrantes pasa a engrosar los asentamientos en los márgenes de las ciudades y son asociados a toda la problemática social que los rodea. También implican un cuestionamiento indirecto de la cultura local a la vez que constituye un proceso de desarraigo. La emigración hacia la capital del país o el extranjero, también es un factor importante y que es vivido por los actores como una “sangría” de las localidades.

Otros movimientos poblacionales como el que genera el turismo o las migraciones internas del departamento también son identificadas como fenómenos que cambian las dinámicas sociales y culturales locales. Esto genera un ambiente de cosmopolitismo, aumentando la heterogeneidad y diversidad de la población.

Hay otros dos factores que aparecen mencionados en todos los casos estudiados: las deficiencias en los servicios del Estado y los cambios en la familia.

Los impactos de los recortes en los servicios el Estado y los cambios en la familia. Las peores condiciones de atención en los servicios del Estado aparecen como un elemento de empeoramiento de la calidad de vida, sobretodo en la salud y la educación. Esto se debe al debilitamiento de la estructura del Estado, pero también al aumento de los problemas sociales y de la cantidad de personas que necesitan de ellos.

Los cambios en la familia son destacados por los entrevistados y caracterizados en forma distinta. Algunos señalan en forma nostálgica la disminución de la familia tradicional (cónyuges y prole), mientras que otros se remiten a señalar los prejuicios para las condiciones de vida de los niños. Algunos incluso asignan a estos cambios en los hogares la responsabilidad de muchos problemas sociales existentes (violencia, niños en la calle, pérdida de valores, etc.) y la necesidad de que las políticas públicas tomen cartas en el asunto. Esto constituye una dimensión importante en cuanto a cambios en la dinámica doméstica y local. Evidentemente, los cambios en las familias, son un fenómeno que va más allá de las dinámicas locales y que se constata a nivel mundial.

Otros fenómenos destacados por los entrevistados, también encuentran su vinculación con tendencias de carácter global. Procesos de modernización a nivel local en sus distintas dimensiones, como el consumismo es un ejemplo de esto. Según manifiestan este se expandió a partir de mediados de los 90 y tuvo un receso con la crisis, a partir de fines de los noventa y principios del 2000.

También se destaca en los cuatro casos estudiados la expansión de las tecnologías de la información y la comunicación. Por un lado, la televisión por cable es señalado como de fuerte incidencia en un sentido complejo y con repercusiones diversas según las características locales. Destacan la posibilidad que esta brinda para obtener más información y actualización de la misma, pero también –sobre todo para los departamentos de frontera– la importancia de acceder a información de carácter

nacional. Sin embargo, relativizan las extensión de este fenómeno en tanto el acceso es desigual y también destacan, que se consume mucho más productos culturales extranjeros que nacionales o locales.

Se destaca el aumento del uso de Internet y el correo electrónico así como la computación y los juegos electrónicos en general, tanto a nivel de los hogares y las instituciones educativas, como en comercios habilitados a tales efectos. Tanto al cable como a Internet se les asigna frecuentemente una tendencia a la penetración cultural más que de difusión de lo propio o lo autóctono. Algunos entrevistados señalan que han cuestionado la identidad local y otros que destruyen valores existentes e imponen otros que no son propios. Otros asignan a estos medios el encierro de la gente, la disminución del encuentro social y el individualismo.

Por otro lado, surgen ejemplos de nuevas formas de sociabilidad, son reiteradamente mencionados los cambios en el uso de los espacios públicos. Los puntos de encuentro de los jóvenes y las variaciones en sus hábitos. Nuevas actividades en parques o plazas, que tradicionalmente no eran utilizadas con ese fin, así como actividades de carácter cultural o el cambio en los horarios —altas horas de la madrugada— para las actividades recreativas, son algunos ejemplos de ello.

También destacan de usos público de espacios privados como los shoppings o las iniciativas culturales de la sociedad civil o emprendimientos de carácter empresarial – lucrativo. La ausencia del Estado en este plano cultural se hace evidente, con la salvedad de la educación donde junto a las iniciativas privadas han surgido un sinnúmero de emprendimientos que son señalados como importantes para la vida social local –institutos terciario, academias, Centros Regionales de Profesores –.

Las iniciativas y novedades en el plano cultural son las que más se reiteran como cambios positivos en todos los casos. La pérdida de centralidad del Estado en el rol de promotor y auspiciante es uno de los aspectos señalados como característico. La consolidación de espacios de creación y entretenimiento a iniciativa de distintos grupos y organizaciones sociales es lo que caracteriza el crecimiento y auge de diversas actividades. Ejemplo de ello son los grupos de folklore, de teatro, artesanos, artísticos de diversas características. La “búsqueda de las raíces” o de la identidad a la que relacionan muchas de estas iniciativas –investigaciones sobre los fundadores, sobre las raíces indígenas, la negritud, reconstrucción de la memoria histórica de las ciudades, etc.— proliferan.

En cuanto a la organización social a nivel local, destacan muchos que la crisis fortaleció los lazos sociales entre los seres más cercanos, las redes familiares pero también motivó el surtimiento de organizaciones sociales con fines benéficos y solidarios.

En suma, a partir de los casos estudiados se visualizan cambios sociales en la dinámica de estas sociedades locales. Los actores son conscientes de los mismos y esto lleva a reacciones diversas. A veces generan conflictos, son negados, son asimilados como fenómenos de carácter transitorio –debido a la crisis por ejemplo– o como fenómenos ambivalentes o complejos –el caso de las tecnologías de la comunicación. En todo caso, estos cambios agregan más inseguridad a la que ya se experimenta en el campo socioeconómico y de las desigualdades. Por otro lado, constituye una verdadera ebullición de las diferencias, que conviven con una búsqueda identitaria que puede estar configurando una búsqueda de refugio ante tanto cambio e incertidumbre.

A modo de cierre

A partir del análisis de las opiniones de actores locales de Colonia, Florida, Maldonado y Rivera, se constatan cambios, y se evidencia el impacto que estos han generado en su percepción de la realidad local. De acuerdo con esto, las transformaciones en la vida cotidiana y la cultura a nivel local se han acelerado en los últimos diez años. De ello dan cuenta la emergencia de nuevos fenó-

menos sociales y culturales, cambios en las prácticas y la importancia que a los mismos le asignan los actores locales.

Se evidencia, asimismo, la globalización y la sociedad informacional a nivel local articulada con la diversidad de la dinámica social local y su especificidad. En condiciones negativas de vida, con empobrecimiento de la población y aumento de las desigualdades se consolidan procesos diversos de exclusión social. De acuerdo a lo relevado, la sensación de exposición, de inseguridad e incertidumbre parece crecer. Esto afecta las decisiones y acciones individuales y colectivas de la ciudadanía y contribuyen a la fragmentación social, a las vez que cuestionan la identidad nacional y local tal como se la ha concebido hasta el momento.

Se configuran nuevos accesos y nuevas exclusiones; por un lado, se presentan nuevas posibilidades en el marco de procesos modernizadores incompletos –acceso a nuevas tecnologías, consumo de bienes, de desplazamiento y movilidad, de servicios, etc.–, por otro, se constituyen nuevas fronteras entre quienes acceden y quienes no lo hacen. No obstante, y aunque muchas veces en forma lateral, la integración social se consolida y se logran vencer las fronteras. A partir de la potencialidad que tiene la acción social sobre la definición y redefinición de las fronteras, se consolida con la constitución de sujeto para la transformación –sea desde el ámbito estatal como del social o económico–.

Esta flexibilización o cambio permanente de las fronteras parece dar cuenta de la incorporación y expulsión dinámica de los territorios y la población de las redes globales y de la “inestabilidad inducida estructuralmente” (Castells, 2000).

Si bien el territorio, resulta el ámbito privilegiado para la convivencia, las decisiones y la identidad, este está fuertemente cuestionado debido a los cambios experimentados. Los conceptos de distancia, accesibilidad y continuidad física son relativizados. Como se evidencian en las fronteras espaciales impuestas por las segregación residencial estas se dibujan y desdibujan a partir de interacciones sociales y simbólicas. La percepción del aumento de las distancias entre la población, por la propia localización de “los diferentes”, también coexiste con las “distancias” a pesar de las proximidades territoriales. Lo virtual es real y la expansión de las nuevas tecnologías parece estar cambiando la cotidianeidad para sectores importantes de estas sociedades. Esto trastoca los conceptos de distancia y acceso, aunque de manera desigual según las posibilidades socioeconómicas y capacidades socioculturales.

Se constata una tendencia a la consolidación de fronteras que son socioespaciales y simbólicas. El miedo al otro, la importancia asignada a la seguridad personal, la discriminación hacia los del lugar, así como la incomprensión de las prácticas juveniles son ejemplos de ello. Por otra parte, la fragmentación de los barrios en las márgenes de las ciudades constituidos por inmigrantes, por pobres locales y por clases medias empobrecidas donde todos se “diferencian del otro”. No obstante, a veces surgen puentes entre estas fronteras y esto permite construir estrategias para la mejor de las condiciones de vida.

Todos estos fenómenos están constituyendo nuevas identidades y nuevas prácticas. Se construyen nuevas fronteras pero se destruyen algunas antiguas. Ha aumentado la interacción con “lo global” y la frontera simbólica y concreta entre lo local y “lo global” está desdibujada. Sin embargo, también esta frontera se desdibuja en forma dispar tanto al interior de las localidades como –diferentes accesos– como en la relación local global –más consumo y menos producción–.

Quizá en la búsqueda identitaria esté la llave para el desarrollo del potencial de estas localidades. Entendiendo los vínculos que se crean como un activo social en un mundo global. El riesgo está dado por la consolidación de ámbitos nostálgicos, limitados a la pura resistencia y refugio, sin capacidad proactiva, ni creativa, ni de innovación. La explosión de iniciativas culturales constatadas en las localidades, da también cuenta de la capacidad de iniciativa, de creación y acción autónoma cuando los resultados son tangibles, evidentes y gratificantes. Evidencia las potencialidades de las sociedades locales y de las generaciones más jóvenes y alerta sobre la importancia de considerar este

potencial latente en pos del desarrollo y en relación a las políticas. Llama a la reflexión planteada por Fleury sobre los cambios en la institucionalidad democrática y el cambio de matriz sociopolítica que sostiene Garretón. En tal sentido, parece por demás pertinente la política identitaria integradora de la diversidad y no homogeneizante, sino que rescate el capital creador de la sociedad y lo constituya en conocimiento integrador.

Todo indica que esto debe ser realizado combinando las acciones sobre el territorio, tendiendo puente entre fronteras, y construyendo condiciones para la igualdad simbólica estimulando la diversidad cultural hacia fuera difundiendo la identidad y recuperándola como un recurso para el desarrollo y al interior de las sociedades locales - intraurbano enfrentando los procesos de fragmentación social- y de fronteras económico, sociales y culturales.

Bibliografía

- Albuquerque F., C. de Mattos y R. Jordán (editores) 1990 Revolución Tecnológica y Reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales, GEL, Buenos Aires.
- Arantes, A. Desigualdad y diferencia. Cultura y ciudadanía en tiempos de globalización. En: Bayardo, R. y M. Lacarrieu (comp.) 1999 La dinámica global/local. Cultura y comunicación: nuevos desafíos. Ed. Ciccus.
- Calderón, F. (Coord.) 2003 ¿Es sostenible la globalización en América Latina? Debates con Manuel Castells. Vol. II. Nación y Cultura. América Latina en la Era de la Información. Fondo de Cultura Económica – Pnud Bolivia.
- Castells, M. 2000.
- CEPAL-PNUD 1999 “Activos y Estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay”. Coord. R.Katzman Oficina CEPAL-PNUD Uruguay.
- De Mattos, C. 1998 Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia” Paper IEU. PUC Santiago de Chile. Presentado en el Seminario de la RII, Bogotá.
- Garretón, M. A. 2000 La sociedad en que vivi(re)mos. Introducción sociológica al cambio de siglo. Ed. LOM.
- Katzman, R. 1996 Marginalidad e integración social en Uruguay. Ed. CEPAL, Montevideo
- Mallimaci, F. Graffigna Ma., G. Abiad Redes solidarias, vida cotidiana y política. En Socialis. Nº 3, noviembre de 2000. Ediciones Homo Sapiens. UBA – FLACSO.
- Minujin, A. y Kessler G. (1995) “La nueva pobreza en la Argentina”. Ed. Planeta Buenos Aires. Subirats, J. (Coord.) 2002 Redes, Territorios y Gobierno. Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización. Ed. UIMP, Barcelona.
- PNUD 2001 Informe sobre Desarrollo Humano 2001. Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano, Washington D.C.
- Recondo, G. Evolución de la idea de frontera: del orbe romano al Mercosur. La línea, el laberinto y el espacio definidor de la pertenencia. En: Bayardo, R. y M. Lacarrieu (comp.) 1999 La dinámica global/local. Cultura y comunicación: nuevos desafíos. Ed. Ciccus.
- Subirats, J. 2002 Redes, Territorios y gobierno. Nuevas respuestas locales a los retos de la globalización. UIMP. Barcelona.
- Veiga, D. 2000 “Sociedades locales y territorio en el escenario de la globalización”. Ed. Fac. Ciencias Sociales. Montevideo.
- Veiga, D. y A. Rivoir 2004 “Desigualdades Sociales en Uruguay. Desafío para las políticas de desarrollo”. Departamento de Sociología, C.S.I.C., Universidad de la República.
- Veiga, D. y A. Rivoir 2002 “Desigualdades sociales y pobreza urbana: Asentamientos

precarios en Montevideo" Revista Vivienda Popular N° 11, Facultad de Arquitectura, Universidad de la República.

Wacquant, Loïc 2001 Os condenados da cidade Observatorio IPPUR, Ed. Revan, Río de Janeiro.

Globalización y turismo: impactos en los territorios

Verónica Filardo

Este trabajo se propone abordar las relaciones entre globalización y turismo. En primer lugar pretende situar la discusión de los procesos de globalización inserto en el debate modernidad-postmodernidad. En segundo lugar define el fenómeno turístico y las características del mismo en su fase actual entendida como “masiva”. Se trabaja en la clave de vincular el fenómeno del turismo a los procesos de globalización, estableciendo las conexiones que se dan entre ambos. En tercer lugar, se analiza la producción en sociología del turismo intentando dar cuenta de las diferencias que adquiere el fenómeno turístico según tipo de países (tanto emisores como receptores de turistas), y en último término se enfoca a ubicar qué papel juegan los territorios en estos procesos.

1. GLOBALIZACIÓN

Es posible ubicar los procesos de globalización en el marco de la discusión modernidad post-modernidad. En grandes líneas pueden señalarse tres tendencias teóricas entre los autores contemporáneos acerca del rumbo, quiebre o ruptura de los procesos de modernización en la sociedad contemporánea: en primer lugar quienes consideran que se produce un quiebre en los procesos de modernización cuyo resultado es una nueva configuración social post-moderna, en segundo lugar quienes postulan que lo que se modifica es el discurso público dominante, produciéndose un giro básicamente cultural (postmodernismo cultural), y en tercer lugar quienes afirman que el proyecto moderno pervive actualmente, en una fase de radicalización reflexiva¹. (Rodríguez Ibáñez, 1999:138)

Los procesos de globalización, reconocidos en las tres posiciones anteriores como característica fundamental de los rasgos actuales de la sociedad contemporánea se interpretan: en el primer caso como catalizador de modificaciones que resultan en configuraciones sociales completamente nuevas, o bien modifican sustantivamente el discurso cultural, sin afectar completamente las estructuras básicas, en el último caso como profundización de la modernización.

Las críticas a la visión postmoderna de la sociedad como ruptura, aluden a la “imagen unidimensional de la modernidad de los posmodernos” (Entrena, 2001), sosteniendo que los nuevos elementos que señalan los posmodernos como constitutivos de este nuevo orden que postulan

1 En esta corriente es posible ubicar a Francisco Entrena quien interpreta la posición posmoderna como producto de una imagen unidimensional de la modernidad sosteniendo: “En mi opinión, la expresión “posmodernidad” es un concepto equivocado por diversas razones. Una de ellas es que dicha expresión, análogamente a otras que recurren a términos “más allá” o “pos” aluden a lo que sucede por negación, con lo cual no expresan el análisis de lo que ocurre sino de lo que no ocurre. Además, si bien es cierto que en las últimas décadas del siglo XX la modernidad ha llegado a esa situación especialmente crítica descrita por los posmodernos, el vocablo posmodernidad da la idea de una repentina y radical discontinuidad entre ésta y la modernidad que contradice el elemental conocimiento de que la historia humana no camina a saltos, sino de manera procesual. En realidad la crisis o conciencia crítica con respecto a la modernidad viene de bastante atrás.(...)” (Entrena, 2001: 236). Entrena más bien se afilia a la idea de que la etapa actual constituye una fase de la modernidad, que entre otros factores, se caracteriza por una caída del modelo occidental como ideal o punto de llegada en el proceso lineal y secuencial de progreso social, que definían los procesos de modernización.

(privacidad e individualismo) pertenecen casi esencialmente no sólo a las sociedades modernas sino incluso al ideal moderno (como discurso), pues derivan del “liberalismo clásico y la libertad de conciencia y elección” (Entrena, 2001: 236) (Rodríguez Ibáñez, 1999). Asimismo se encuentran críticas que más que a la posición postmoderna, se estructuran en torno a sus derivados: tal es el caso de cuando se cuestiona toda la propuesta teórica simplemente por el desacuerdo con “el fin de la historia”².

No obstante las severas críticas realizadas a los planteos postmodernos, algunos de sus análisis tienen un valor heurístico muy pertinente tanto para dar cuenta de los cambios en las tendencias actuales en cuanto al comportamiento de los turistas (elección de lugares de destino, actividades y significaciones de la práctica turística, etc) y en tanto la construcción de los territorios como “lugares” turísticos. Este eje se analizará en profundidad más adelante³.

- 2 Entrena sugiere que tampoco Albrow (1996) comparte la posición postmoderna, argumentando que las críticas de Albrow se centran en su profundo desacuerdo con la idea (derivada de la postmodernidad) del fin de la historia. “Tampoco Albrow (1996) comparte el punto de vista de los postmodernos. Según este autor, lo único que ha concluido ha sido la modernidad, que ha sido reemplazada por la globalidad” (Entrena, 2001; 236). Sin embargo podría sostenerse que Albrow (1996) cuestiona el “derivado” de la visión postmoderna (el fin de la historia) pero no que sostenga la continuidad de la modernidad.
- 3 No obstante lo cual pueden adelantarse algunos: La postmodernidad supuso un giro en el privilegio que le otorga a la dimensión espacial por sobre la temporal, de forma inversa a lo que sucede en la modernidad. El otro giro sustantivo es el pasaje del realismo (modernidad) basado en un sistema de equivalencia que se fundamenta en la “representación”, - la representación realista supone la adecuación con el objeto (o idea o concepto o sujeto) representado. El hiperrealismo (postmodernidad) supone que el sistema de equivalencia ya no es mas un asunto de representación sino de “generación” de objetos, de sujetos, y hasta de la vida misma. (la tecnología puede ser vista exclusiva y completamente como un sistema de equivalencias)(Heidegger). Estos sistemas de equivalencias hiperrealistas son más perversos y más totalitarios que el moderno basado en la representación (Luke). Lo cual se demuestra en que si la tecnología (o metafísica de la presencia o racionalidad instrumental) estaba confinada al espacio representado en la modernidad, en la postmodernidad gira a un nivel de colonización del espacio “generado” o producido. En la postmodernidad se produce se procrea, lo real. La realidad postmoderna es más real que la realidad. Es hiperreal. ¿Qué tipo de sistemas de equivalencias (o tecnología) produce hiperrealidad en los flujos globales? La hiperrealidad de los flujos se genera a través de procesos de “simulación”. La simulación no es una mimesis de la representación figurada o icónica sino la generación de lo hiperreal por “modelos”. Simulación supone el precedente del simulacro. No es un problema de valor de uso de segundo orden, más abstracto que la transformación semiótica del valor de uso y el valor de signo una representación del valor de cambio. Es literalmente un precedente. Y un proceso no de representación o de transformación semiótica sino un proceso de generación en que el modelo es precedente de la hiperrealidad y la hiperrealidad es precedente (y por tanto anula) lo real. Por tanto “liquida el referente”. Los modelos son el LOCUS de los sistemas de equivalencia. La “lengua” que produce el desfile de los flujos hiperreales. Son modelos combinatorios que comprimen las unidades informacionales. Son sistemas, pero sistemas de signos, más dóciles que el significado o que el ajuste significado-significante. La “lógica representacional del significado” es reemplazada por la “esfera genética de la señal programada”.

Aquí estos sistemas de equivalencia producen, generan, actúan operativamente, sintetizan. Estos nuevos sistemas de equivalencia son más dúctiles que los anteriores, (en el modo representación se le da el poder de crear de Dios al hombre, ahora en estos sistemas aparece la “tecnogénesis del modelo”). ¿Qué es lo que se genera en estos sistemas de equivalencia por los modelos? Se genera lo hiperreal. Imágenes, señales, grafemas, que circulan en el scape. Pero estos objetos están codificados, (la codificación tiene lugar en el proceso de generación) Si el poder de la modernidad (nuevo orden) está en los estados nación, en donde está en el neo-orden? En el capital trasnacional que crea los neo worlds. Competencia gira a las tecnoregiones del neo mundo. (Luke, 1996)

Ahora bien: ¿este análisis como se traduce en el objeto que estamos analizando que es el turismo? Se

Si las teorías de la modernización suponen los procesos de desenvolvimiento de las sociedades hacia el ideal moderno (que toman como referencia las sociedades occidentales) y refieren necesariamente a los procesos de globalización que tenían lugar en el momento en que se desarrollaron dichas teorías, la situación actual plantea una serie de modificaciones: en primer lugar occidente ya no constituye necesariamente el punto de llegada para los “procesos de modernización” y en segundo lugar los procesos de globalización han adquirido condiciones completamente nuevas y diferenciales a las etapas anteriores, básicamente por su magnitud, intensidad y extensión tanto en la escala como de las dimensiones que abarca.

Es un debate si como efecto de la globalización la nueva totalidad es la humanidad. Posiciones contrarias formulan que la “globalidad” no es global, puesto que escapan de estos circuitos y flujos numerosas regiones y personas del planeta, lo cual supone tanta exclusión como intensidad en la integración de “algunos” (Bairoch, 1997), (Doremus et al., 1998), (Boyer, 1998), (Hirst e Thompson, 1996) (Gordon, 1988) (Anabela Nunes, 1998).⁴

Pero por otra parte es posible incluso suponer que en este caso (la consideración de la una nueva “totalidad” –ahora “la humanidad”–) es coherente con el planteamiento de la continuidad de la modernidad.

En el caso de los posmodernos al cuestionarse la idea de “totalidad” (y por tanto la idea de la humanidad como “totalidad”) se acercan a la idea de construcción de otro tipo de orden.

Eso no elude considerar que efectivamente esos elementos adquieren una nueva significación y definen nuevas características por su magnitud en las sociedades contemporáneas, pero no habilitaría a pensar en rupturas ni discursivas ni constitutivas de la modernidad, sino profundización y/o radicalización de la misma.

“Según Beck, Giddens y Lash (1997) la presente situación mundial, más que la manifestación de la crisis y del declive social de la modernidad que contemplan los posmodernos, es la expresión de una nueva etapa de la modernidad que sobreviene como consecuencia de su propia evolución. Como un producto de ella. Esta nueva etapa constituye una demostración de la victoria del capitalismo, que ha evolucionado

evidencia con claridad en los parques turísticos temáticos. Alcanza con ir a Disneyworld, en Orlando, USA, a cualquiera de los parques para “vivir” la realidad creada más real que lo real. No sólo con los dinosaurios, sino con el futuro mismo. Por otra parte esto es visto como un modelo que debe seguirse, que tiene “ventajas” territoriales muy concretas. Al respecto: ver Anfitriones e invitados de Valene Smith (1986) en que la fundamentación se da a favor de políticas de parques temáticos turísticos (protege el ambiente, la masa turística no deteriora el valor arqueológico y patrimonial, y se mantiene el valor cultural. “Los modelos culturales tienen también otra gran ventaja, sobre todo en lugares turísticos donde la presencia física de los visitantes puede ser perjudicial, Las cuevas paleolíticas de Lascaux (Francia) con sus pinturas polícromas de fama mundial, están ahora cerradas al público para impedir que la pintura se exfolie, pero la reproducción que las sustituye a modo de sucedáneo, es, bajo muchos aspectos más gráfica que el original. De la misma manera la colonia o poblado vikingo de L’Anse aux Meadows, descubierta en Terranova, habría sido ya destruida por los visitantes que pisotean yacimientos arqueológicos, pero la aldea recién reconstruida hace muy bien el papel de centro de observación e interpretación de las correrías vikingas en el Nuevo Mundo y es muy justo que las Naciones Unidas la haya puesto a la cabeza de su lista del patrimonio mundial. Incluso el auge de las fantasías populares que vemos en las Disneylandias de Tokio y París, ofrece formas de modelos culturales para niños de todas las edades, porque también hay en ellas aldeas temáticas y motivos de cuentos de hadas, Cabe esperar que prosiga esta tendencia de modelos culturales y debiera parecernos bien...” (Smith, 1989:29-30)

4 Una muy buena síntesis de estos planteamientos críticos se presenta en Belo Moreira (2001) Globalización y Agricultura.

y producido nuevas formas sociales, las cuales son el resultado del proceso de desarrollo de la propia modernidad. Dicho proceso ha dado lugar a una radicalización de la modernidad que ha roto los contornos y las premisas que sustentaba la sociedad industrial y ha abierto caminos hacia otra modernidad (Beck, 1997) En otros términos, el presente estado de cosas es una consecuencia de los profundos cambios sociales fomentados por la modernidad y la acentuada tendencia a la ruptura manifestada en la evolución de la misma” (Entrena, 2001:240)

En esta conceptualización de la “continuidad” moderna pero radicalizada, es que se inscriben los procesos de globalización (que ya existían pero adquieren nuevas connotaciones, por su alcance, magnitud e intensidad), en la denominada “sociedad del riesgo” (Beck, 1999)⁵.

El alcance global del riesgo es lo que permite decir que la humanidad se constituye como la unidad por primera vez en la historia. El declive de la autonomía de los Estados Nacionales, como las unidades de análisis privilegiadas de la sociedad entra también en declive, lo que para Ianni (1989) deriva en la necesidad de “revolución epistemológica en ciencias sociales”.

Las sociedades actuales presentan nuevas coordenadas, que pueden resumirse en: 1) tendencia hacia la mundialización de la economía y consiguiente crisis del Estado-Nación⁶, en un marco de integración transnacional. 2) transformación radical de los esquemas y contextos de la producción y el consumo de la mano de la revolución de las nuevas tecnologías (tanto comunicacionales, biotecnologías, informacionales, etc.) que algunos han denominado “tercera revolución industrial” y 3) fin de las ideologías de la salvación – muy fundamentalmente el comunismo, y subsiguiente crisis generalizada de valores a la que tratan de dar solución espuria en ciertos ámbitos los nacionalismos y/o fundamentalismos.(Rodríguez Ibáñez, 1999)

El debate acerca de los orígenes de la globalización -que para muchos autores no se puede ubicar en el siglo XX, dado que las tendencias a la comercialización extraregional consta desde mucho antes), la intensidad, magnitud y velocidad que adquieren los flujos globales no sólo de bienes, sino de ideas, valores, personas, dinero e información connotan una fase particularizable.

Las dimensiones cultural, valórica y política han tenido sin duda un desarrollo mayor en momentos más recientes como aspectos de los procesos de globalización que las que ha tenido la dimensión económica, objeto más temprana y prioritariamente analizado. Hoy, la producción académica también se enfoca a trabajar en torno a estos procesos (no económicos) de la globalización y sus consecuencias. (CEPAL, 2000)

“Una importante dimensión del proceso de globalización y por cierto, no la más destacada cuando se habla del tema-, es la gradual generalización de ideas y valores en torno a los derechos civiles y políticos por un lado, y a los económicos, sociales y culturales por otro, que van dando sustento al concepto de ciudadanía global.” (CEPAL, 2002: 14)

Al respecto debe mencionarse el desarrollo de John Urry quien habla de nuevos derechos y obligaciones “globales”, postulando la emergencia de la ciudadanía global (Urry, 2002).

5 El análisis del riesgo, también es fuente de debate y de variaciones discursivas e interpretativas en diferentes autores de la teoría social contemporánea.

6 Como en casi todos los elementos que articula el discurso de la globalización se encuentra matices y diferencias en los diferentes autores. Al respecto Castells (1999) introduce una serie de “relativizaciones” más que pertinentes sobre el papel de los Estados Nacionales en los procesos globales, que producen una mirada más cuidadosa sobre ese “lugar común” que afirma la crisis o el declive de los Estados Nacionales en esta fase.

2. TURISMO

Este apartado se propone discutir sobre el turismo como un fenómeno que adquiere dimensiones inéditas en la historia, en la fase del capitalismo global. Identificar características de dicho fenómeno y principales tendencias del mismo.

Una definición de turismo afirma que:

“Es el conjunto de relaciones y fenómenos sociales producidos por el desplazamiento de personas fuera de su lugar de domicilio por motivos no laborales, sino culturales, recreativos, de descanso, esparcimiento, y de placer, y en tanto que dichos desplazamientos no están motivados por una actividad lucrativa (Krapf y Hunziker, Citado en Montaner, 1999)

El turismo es por tanto una actividad que supone la articulación de diferentes sectores. Pero también requiere para su estudio de múltiples dimensiones, que determinan sus tendencias, fluctuaciones, emergencia y dinámica.

“Tourism is an activity which cuts across conventional sectors in the economy. It requires inputs of an economic, social, cultural and environment nature. In this sense it is often described as being multifaceted”. (Lickorish & Jenkins: 1999: 1)

Las características de la actividad turística suponen a su vez dificultades para considerarla una industria:

“ The problem in describing tourism as an “industry” is that it does not have the usual formal production function, nor does it have an output which can physically be measured, unlike agriculture (tones of wheat) or beverages (litres of whisky). There is no common structure which is representative of the industry in every country. In French and Italy, for example, restaurants and shopping facilities are major attractions for tourists, in Russia they are not. Even the core components of tourism industry as accommodation and transport can vary between countries. In UK many tourists use bed and breakfast accommodation in private houses; in Thailand such facilities are no available. (...) It is some of these problems of definition which have caused many writers to refer to the tourist sector than the tourist industry” (Lickorish & Jenkins: 1999: 1)

Modificaciones del fenómeno turístico en los últimos años

“El crecimiento de la riqueza en el mundo es de tal magnitud que ha transformado enteramente la situación. Considere el turismo y los viajes. El 1997 el número de noches pasadas fuera de casa en un país extranjero ha sido de 630 millones. En términos estadísticos significa una noche por cada nueve seres humanos. Nosotros aún no nos damos perfecta cuenta de hasta que punto la posibilidad de moverse a través del planeta puede cambiar el mundo. Antes de la última guerra, el número de norteamericanos que viajaba a América Central (México, el Caribe) no fue nunca superior a los 150.000 en un año. Menos de los que visitan hoy Disneylandia en un solo día. La capacidad de la economía mundial de producir mucho más, aunque con una distribución muy desigual, ha transformado el mercado de los consumidores, antes que en ninguna parte en Estados Unidos, luego en Australia, después en Europa, pero también y cada vez más en cualquier lugar del mundo. No debemos olvidar jamás que a fines del siglo XX, a pesar de las extraordinarias catástrofes que han caracterizado

el siglo, la mayoría de los pueblos está mejor, sea cual sea la unidad de medida que se use". (Hobsbawm, 2000)

Las modificaciones que se han suscitado en el turismo en los últimos años son de una magnitud e intensidad que lo revelan como un objeto de estudio ineludible para la sociología. Los impactos sociales, económicos, territoriales, de sociabilidad, políticos y culturales que produce, disparan sus efectos sobre un haz de dimensiones, que lo convierten sin duda en un objeto privilegiado de análisis contemporáneo.

Se ha intentado describir el recorrido histórico de las transformaciones ocurridas en el fenómeno del turismo, a través de sus principales características en cada momento o fase, en diversos lugares (Mazón, 2002) (Fernández Fuster, 1985)⁷. Los trabajos convergen en la idea de la "masificación" del turismo en las sociedades avanzadas a partir de la segunda guerra mundial, una vez consagrados y generalizados los derechos al "tiempo" y al "salario" para vacaciones, dentro de las legislaciones laborales, lo cual supone en alguna medida el "derecho a las vacaciones" (y los recursos para ello mediante el salario vacacional legalmente establecido) para el conjunto de los trabajadores.

Paralelamente el desarrollo de las tecnologías de comunicación y transporte son factores que permiten y coadyuvan al incremento de la práctica turística, generando una dinámica de magnitudes inéditas en la historia de la humanidad en relación a la "movilidad corporal"⁸ y en la "cultura del viaje" que la sostiene.

"The scale of contemporary traveling is immense, and this provides the context both for the environmental critique of "hipermobility" and for the belief that travel has become so central to contemporary socialites that sociology neglects it at its peril. There are 698 million international passenger arrivals each year (2000 compared with 25 m in 1950) and a predicted 1 billion by 2010); at any one time 300.000 passengers are in flight above the US, equivalent to a substantial city; a half million new hotel rooms are built each year worldwide; there are 31 m refugees across the globe; and there is one car for every 8,6 people worldwide (WTO 2000, Kaplan 1996:101) International travel accounts for over one-twelfth of world trade constituting by far the largest ever movement of people across borders. International and domestic tourism account for 10% of global employment and global GDP. And this effects everywhere, with WTO publishing tourism statistics for over 200 countries (WTO, 2000). There is more or less no country that is no significant sender or receiver of visitors. Such mobilities are enormously costly for the environment, transport accounting for around one-third of all CO2 emissions." (Urry, 2001)

3. LA PRODUCCIÓN EN SOCIOLOGÍA DEL TURISMO

La sociología del turismo que es muy reciente como subdisciplina, y por lo tanto está en una fase de instalación de la temática y justificación de su relevancia carece aún de una solidez conceptual y teórica que caracterizan a otras áreas de estudio con mayor trayectoria.

Sin que esto constituya más que una constatación y en ningún sentido una connotación debe destacarse que la mayor producción académica de este fenómeno proviene de los países desarrol-

7 Por lo que en este trabajo no se desarrolla remitiéndose a la lectura de estos autores.

8 al tiempo que las tecnologías de información y comunicacionales permiten otro tipo de movilidades o "viajes" (virtuales, imaginarios)

dos y por lo tanto de las características que adquiere el fenómeno turístico en ellas, que es diferente a la de los países no desarrollados.

Lo cual supone entonces que gran parte del desarrollo de esta área parte de una serie de supuestos, premisas o lugares comunes, que no son del todo compartibles por otras realidades diferentes a las de las sociedades avanzadas, industrializadas o desarrolladas. Esto constituye sin duda un aspecto que debe tenerse específicamente en cuenta si se quiere trabajar el fenómeno como global, - y que se manifiesta de manera evidente en su dimensión global- pero que supone, significa y se expresa de manera muy diferente en distintas partes del globo.

Por tanto las primeras preguntas que un/a investigador/a legítimamente debería plantearse son:

1. ¿Es conceptualmente adecuado el marco analítico y las premisas básicas sobre las que se apoyan los estudios existentes de sociología del turismo -provenientes en su mayoría de las sociedades avanzadas- para el análisis del fenómeno en los países subdesarrollados?
2. ¿Es válida la comparación del fenómeno en casos de países subdesarrollados y desarrollados?
3. ¿Cuáles son los límites, las carencias y los vacíos de la conceptualización sobre el turismo que ha sido desarrollada hasta hoy, básicamente en los países desarrollados, en orden a analizar sociedades que no lo son?

Son de diferente orden las explicaciones o justificaciones que se dan al incremento del fenómeno turístico en las últimas décadas. Uno de los teóricos más influyentes en sociología del turismo afirma que

“...I suggest that the explanation of different forms of travel is centrally important within a reconstituted sociology that takes mobility as its central concern (Urry,2000) Sociology has tended to focus upon those ongoing and direct social interactions between peoples and social groups that constitute a proximate social structure. In this article I argue that central to sociology should be both the analysis of those processes by which such co-presence is only on occasions and contingently brought about, and the forms of belonging with various “others” in sensed and sustained. One should investigate not only physical and immediate presence, but also the socialities involved in occasional co-presence, imagined co-presence and virtual co-presence, indeed all forms of social life involved striking combinations of proximity and distance, combinations that necessitate examination of intersecting forms of physical, imaginative, and virtual mobility that contingently and complexly link people in patterns of obligation, desire and commitment, increasingly over geographical distances of great length. “ (Urry, 2001)

En particular, Urry distingue cuatro formas de “viajar” (travel):

“The physical movement of objects which are brought to producers to consumers whose physical travel may be consequently reduced; imaginative travel, to be transported elsewhere through the images of places and peoples encountered on radio and especially the ubiquitous TV.; virtual travel, to travel often in real time on the internet with many others so transcending geographical and often social distance; as well as the physical, corporeal travel of people, as being “on the move” has become a “way of life” for many” (Urry, 2000; cap 3).

Urry sostiene que a pesar del incremento incesante y continuo del desarrollo de tecnologías de la comunicación, (que hacen el viaje virtual más probable, e incluso generalizable en el medio plazo) no debe inferirse de ello, que el “viaje corporal” disminuya. Más bien se opone a Putman

sosteniendo lo contrario. Su argumento es que tiende a reforzarlo, augurando incluso un incremento sostenido en el tiempo. Articulado al concepto de “proximidad”, para Urry, la movilidad geográfica, y en particular “el viaje turístico”, es un vehículo de mantenimiento y generación del capital social, y de reforzamiento de vínculos (nuevos y viejos) a lo largo y ancho del globo. En la medida además, que las tecnologías de la comunicación y transporte se desarrollan, se incrementan las posibilidades de extender a más y más personas (aunque no deja de considerar la exclusión a la movilidad corporal, -así como también de los otros tipos-), y la forma en que ésta se “resignifica” en la etapa actual. Urry defiende la necesidad de estudiar no sólo de las combinatorias posibles entre los diferentes tipos de “movilidades” y los efectos sobre las proximidades que generan, sino las consecuencias que a nivel macro y micro estas reconfiguraciones tienen en torno a nuevas formas de sociabilidad, exclusión y formaciones de vínculos, de redes e intercambios.

No obstante el incremento abismal del turismo internacional que se verifica en las últimas décadas, se evidencia una desigual distribución entre países emisores y también receptores de turistas. Esto implica que son los países desarrollados quienes contribuyen en mayor medida al turismo internacional (de la misma manera son los que representan los mayores porcentajes de turismo receptivo), por lo que también en esta dimensión se presentan fuertes desigualdades en el comportamiento de los países según nivel de desarrollo de los mismos. (WTO, 1998)

Claramente en los países desarrollados puede concebirse el turismo como un consumo “masivo” y “masificado”⁹. La distancia al derecho a hacer turismo en proporciones igualmente generalizadas (hasta el punto de considerarlo un “derecho ciudadano” en países desarrollados) para los países subdesarrollados se evidencia como una brecha en primera instancia difícil de salvar.

Al respecto vale señalar algunos datos (que se presentan en la tabla N° 1): para los países en desarrollo -según la clasificación e información proveniente del Informe de Desarrollo Humano-, (PNUD 2003) el PBI per cápita es de 3.850 PPA en USD, mientras que para los países de la OCDE asciende a 23.363 PPA en USD. (el PBI per cápita de los primeros representan un 16,5% de los segundos). Frente a ello: ¿puede entonces pensarse el consumo del turismo como fenómeno global?

9 De hecho la bibliografía sobre el turismo de países desarrollados, connota casi sin excepción, como positivo al turismo tanto como práctica, - vista como un fenómeno masivo, - que de alguna forma consolida un “derecho”, a partir de la solidificación de otros derechos ciudadanos (tiempo y salario para vacaciones)- como por los efectos que trae en relación a las sociedades y regiones receptoras. Sin embargo justamente lo que se debate aquí es que el “punto de partida” para enfrentar al turismo masivo es bien diferente según tipo de país: los países desarrollados “parten” de un lugar de conquista de derechos, (y sin duda de recursos para enfrentarse al hecho de la recepción del turismo masivo) que no es el caso de los países subdesarrollados. En este tipo de países el punto de partida para enfrentar los impactos del turismo son tan diferentes (tanto para la implementación de medidas de “protección” de derechos ambientales, o de cuidado de recursos y patrimonio) como para la brecha que se encuentra en sociedad local receptora y turistas.

Tabla N° 1: Indicadores de Índice de Desarrollo Humano según tipo de países

	Esperanza de vida al nacer	Tasa de alfabetización de adultos	Tasa bruta combinada de matriculación secundaria y terciaria	PBI per capital (PPA ¹⁰ en U\$S) 2001	Índice de esperanza de vida	Índice de educación	Índice de PBI primaria,	Valor del índice de desarrollo Humano
Países en desarrollo	64.4	74.5	60	3.850	0.66	0.70	0.61	0.655
América Latina y el Caribe	70.3	89.2	81	7.050	0.75	0.86	0.71	0.777
Europa Central y oriental y la CEI	69.3	99.3	79	6.598	0.74	0.92	0.70	0.787
OCDE	77.0		87	23.363	0.87	0.94	0.91	0.905

Fuente: Informe de Desarrollo Humano. PNUD. 2003 Pág. 240

Estas diferencias según el “tipo de países” de nivel estructural, no son exclusivas en torno a marcar diferentes puntos de partida tanto para la emisión como para las de recepción del turismo.¹¹ En relación a las diferencias de orden cultural, por ejemplo, la referencia a los valores postmateriales que circunda lateralmente cualquier discusión acerca de las tendencias actuales a nivel de comportamientos de los individuos (como el turismo) pero también de los territorios (el cuidado medioambiental) en las sociedades avanzadas, es diferencial en diferentes tipos de países. Podría argumentarse que la posibilidad de desarrollar valores postmateriales cuando no se tienen cubiertos los mínimos valores materiales, se reduce sustantivamente.

Si se siguiera a Marx en que “son las condiciones materiales de los hombres las que determinan su conciencia” (y no al revés), desde una perspectiva histórico-materialista podría sostenerse el riesgo implícito a generalizar la impronta de valores postmateriales en relación al comportamiento de los turistas, pero también de los territorios para establecer medidas que “pongan en valor” sus recursos y patrimonio tangible e intangible. Sin duda que los procesos de globalización permiten la circulación y la mayor velocidad y escala de la difusión de ideas y valores, pero con el riesgo implícito de que se realice una “reproducción discursiva”, pero vaciada del contenido original sin adopción por parte de las sociedades locales de los países desarrollados, de los referentes originales. Los valores postmateriales (como cualquier idea) circulan mucho más fluidamente en el globo, y a mayor velocidad, lo cual no quiere decir que no se presenten (al menos discursos que los sostengan) en las regiones deprimidas. Pero probablemente la significación (tanto a nivel político como a nivel popular) sea diferencial según tipo de países, así como los productos que derivan de ellos.

La dimensión postmaterial del cuidado del medioambiente, y de los recursos naturales, en gran medida determinada por acuerdos y convenios internacionales (la mayoría ratificados por gran parte de

10 PPA: Paridad del Poder Adquisitivo. “El nivel de ingreso siempre ha sido utilizado en el IDH como referente de un adecuado estándar de vida. Atendiendo a la disponibilidad de datos a nivel internacional se utiliza el producto bruto interno (PBI) promedio (o per cápita) de cada país. La comparación entre países requiere de una corrección para reflejar los distintos poderes de compra de las monedas nacionales, la cual se realiza a partir de la paridad del poder adquisitivo (PPA).” (Índice de Desarrollo Humano en Uruguay, PNUD, 2001)

11 El capítulo siguiente se dedica especialmente a describir este fenómeno. Se presenta allí información acerca de la dinámica que expresa el turismo internacional. Claramente diferenciado por regiones y tipos de países, la concentración tanto en la emisión, como recepción y gasto por este concepto, se da en los países desarrollados.

los países del tercer mundo) no están exentos de discusión. Las medidas y los controles en torno a las mismas, particularmente en la protección de áreas naturales, que exigen los convenios internacionales, no supone que todos los países (no obstante firmen los convenios) estén en condiciones de aplicar las medidas que implican, ni que la población local sienta reflejada sus preocupaciones centrales en dichas medidas, como podría eventualmente suceder en los países desarrollados. Gran parte del fundamento de la noción del desarrollo sustentable, así como de las derivaciones conceptuales de éste (el cuidado medioambiental entre otros) aluden y se justifican en función de los “derechos de las generaciones futuras”, “de los que están por venir”, (informe Brudtland) el problema que no se termina de resolver es ¿cómo asegurar los derechos de los que aún no existen, cuando no se cubren los derechos de muchos de los que hoy pueblan el planeta? ¿en base a qué derecho se Exigen obligaciones a un ciudadano africano, que no puede cubrir sus necesidades básicas (sus derechos elementales) un “sacrificio” en función de los que aún no nacieron? La misma discusión que en otro lugar se daba en función a un tema colindante a éste, pero que sigue idéntica lógica argumental que puede darse en torno a los valores postmateriales relativos al turismo:

“Las asociaciones de consumidores en Europa exigieron que cualquier alimento que contenga insumos transgénicos lo declarara en su envoltorio. (...) La idea de llegar a un nivel de democratización de las decisiones del consumo alimentario, como la del ejemplo, suponen el derecho a la información para decidir qué consumir. Paradójicamente a este avance en términos de derechos para una porción de la humanidad, otros muchos seres humanos del tercer y cuarto mundo todavía no tienen cubierto el derecho a alimentarse. Las asimetrías entre países son cada vez más importantes, así como la capacidad de reclamo y de implementación de las soluciones propuestas. (...)” (Filardo, 1999)

Sin perjuicio de lo anterior, y siguiendo a Urry, el turismo verifica asimismo una creciente “reflexividad”.

“In particular corporeal travel has taken on immense dimensions and comprises the largest ever movement of people across national borders. Because of these liquidities the relations between almost all societies across the globe are mediated by flows of tourists, as place after place is reconfigured as a recipient of such flows. There is an omnivorous producing and “consuming of places” from around the globe (see Urry 1995). Core components that now help to perform contemporary global culture include the hotel buffet, the pool, the cocktail, the beach, the airport lounge, and the bronzed tan (Ahmed, 2000). This omnivorousness presupposes the growth of “tourism reflexivity”, the set of disciplines, procedures and criteria that enable each (and every?) place to monitor, evaluate and develop its “tourism potential” with the emerging patterns of global tourism. The reflexivity is concerned with identifying a particular place’s location with the contours of geography, history and culture that swirl the globe, and in particular identifying that place’s actual and potential material and semiotic resources. One element on this tourism reflexivity is the institutionalization of tourism studies, of new monographs, textbooks, exotic conferences, departments and journals (...) (Urry, 2001)

Lo que Urry define como reflexividad del turismo, para otros autores, puede asimilarse al “marketing territorial” si la estrategia de la competitividad territorial está basada en la actividad turística. La confluencia, en todo caso de la mirada hacia el turismo como forma de incrementar la competitividad territorial y/o el desarrollo local, es sin duda “un lugar común”. Por otra parte en esta reflexividad del turismo convergen la mirada micro y la macro en la medida en que las estrategias locales (el desarrollo

del potencial turístico que puede deberse a muy distintas dimensiones- paisaje, recursos naturales, cultura, idiosincrasia, población indígena, actividad rural, actividades de aventura, patrimonio histórico o arquitectónico, y muchos etcéteras-) se realiza básicamente en función de las tendencias globales del turismo internacional, haciendo evidente en este caso la pertinencia de la noción de “glocalización” definida por Robertson (1996). Del mismo modo se evidencia la “globalización” de esta estrategia “local”. Es decir lo local se configura en relación al turismo en un patrón global.

La diversidad de factores para definir el “potencial turístico” de un territorio, también revela los signos de las tendencias del turismo como fenómeno global. Los múltiples intereses y la divergencia de “atractores”, suponen rasgos característicos de la diversidad de “lo que busca el turista”.

En este sentido, la estrategia del turismo como impulsor de desarrollo y crecimiento económico prácticamente para cualquier región se constituye en lugar común puesto que en este tipo de actividades se admiten menores restricciones, como apuesta al desarrollo local y regional así como de vinculación con otras actividades económicas. La ductilidad del turismo para articularse con otros sectores económicos, al tiempo que lo hacen difícil de definir, y de establecer sus límites, también favorecen la capacidad inductora de éste para establecer vínculos estructurales con otro tipo de actividades y desbordar en una fase de crecimiento económico del territorio en cuestión. Sin embargo, no siempre este tipo de desarrollo resulta inocuo para el territorio y en más ocasiones de las deseables este modelo de desarrollo basado en el turismo ha tenido impactos perversos.

De la misma forma la reflexividad del turismo, convoca la noción de la construcción territorial. El territorio situado como una construcción social deviene de un proceso en que intervienen imaginarios, metáforas, usos, prácticas, recursos, luchas y estructuras sociales, en una dinámica permanente.

De la misma forma que un territorio se “construye” en relación al turismo, es modificado e influido por él. Es posible entonces hablar de una relación dialéctica entre el territorio y el turismo, los efectos que devienen de su ocurrencia. A los efectos del turismo, o a los impactos, es que se enfoca este trabajo. Bajo la hipótesis que los impactos pueden “mediatizarse por políticas adecuadas”, la lógica de la planificación se convierte en referencia necesaria, y de última es la que justifica su estudio. Sin embargo, la perspectiva del análisis supone la consideración de un sistema complejo en que intervienen tanto factores sistémicos como procesuales de nivel micro.

Si se define con Canclini que “Cultura abarca el conjunto de los procesos sociales de significación, o para decirlo de un modo más complejo, la cultura abarca el conjunto de los procesos sociales de producción, circulación y consumo de la significación en la vida social” (García Canclini, 1997: 35), el espacio local debe ser concebido a partir de tres ejes simultáneos.

1. Espacio de reproducción social material
2. Referente de identidades sociales distintivas
3. Representación simbólica dentro de la vida urbana/rural (en un territorio).

“...el espacio territorial –mediatizado por la imagen que de él se forman sus habitantes – opera como ente catalizador / inhibidor de comportamientos, como auténtico lugar antropológico : espacio investido, cualificado “producido por la práctica cotidiana (actividades, percepciones, símbolos) lugar del sentido simbolizado”. (Acevedo, 1994:127)

Es importante notar que el espacio así concebido expresa la identidad de un grupo. La identidad del grupo no la expresa el espacio sino la “imagen compartida que de ese espacio tienen sus habitantes, imagen que si es compartida por el colectivo, es a la vez condición y expresión de lo “social orgánico”: del espacio (urbano) como lugar identificador, relacional e histórico (CF (Augé 1993: 49-70)”)” (Acevedo, 1994: 127).

En particular este fue el marco de análisis de trabajos anteriores¹² realizados con referencia a casos en Uruguay, y puede serlo para analizar las transformaciones en la significación de lo rural en Europa, tal como lo conceptúa Entrena (1988), entendiendo que la construcción del sentido de un espacio por parte de sus habitantes es lo que permite descubrir en qué ellos mismos sitúan su identidad, y cómo a partir de sus relatos muestran como viven el proceso de construcción y reconstrucción de la misma¹³.

El espacio local debe ser visto necesariamente desde la lógica de “un espacio-tiempo”, como un espacio físico socialmente construido y socialmente simbolizado o significado.

“Así la ciudad (o el territorio) y por ende la imagen que se forman de ella sus habitantes, condensa dos realidades (a menudo contrapuestas y distinguibles analíticamente aunque indisolublemente integradas): una realidad del primer orden, que se refiere a las propiedades físicas de los objetos, y una “realidad de segundo orden” que remite a sus propiedades sociales (valor, significación)” (Acevedo, 1994: 126).

Uno de los impactos que eventualmente produce el turismo tiene que ver con las modificaciones en relación a la significación que de los territorios construyen sus habitantes y con el enfrentamiento sistemático que el contacto con “otros” –extranjeros, ajenos, “turistas”–, producen sobre éste.

Para el caso del turismo rural en España, se reproduce el siguiente fragmento en la medida que coloca claramente las significaciones eventualmente en tensión del espacio rural entre pobladores locales y turistas:

“Asimismo, aunque más asimilados a la cultura y a la sociedad urbanas que nunca antes, los agricultores y campesinos, como pobladores seculares del mundo rural, suelen tener una percepción espacio-temporal diferente que la que de tal medio manifiestan los moradores de la ciudad que ocasionalmente les visitan o admiran su modo de vida. Para los primeros su tiempo y su espacio siguen conformando su vida cotidiana, su manera de producir, sin embargo ese mismo espacio se torna en paisaje o un ámbito de evasión para los, más o menos apresurados, visitantes urbanos que llegan a él los fines de semana o durante las vacaciones. Todos estos factores contribuyen a favorecer que su construcción social de lo rural sea más idealizada, a la vez que acorde con sus expectativas de ocio o demandas de mundos alternativos al suyo propio. En contraste con estas idealizaciones, la percepción de lo rural, por parte de sus pobladores de todo el año, suele mostrar el punto de vista de los que se sienten inmersos en la incertidumbre que afectan al desenvolvimiento de sus condiciones socioeconómicas y vitales cotidianas. Estas discordancias interpretativas se manifiestan en fenómenos como, por ejemplo las actitudes frente al turismo rural, de modo que, mientras que para los habitantes de la ciudad éste puede ser señal de reencuentro con la naturaleza o de vivir ecológicamente, para los agricultores y campesinos puede significar algo tan degradante como dejar de hacer lo que siempre han hecho y dedicarse a ocupaciones tan pintorescas como “servir de distracción o pasear en burro a la gente fina de la ciudad”. (Entrena, 1998: 151)

12 Ver Filardo, Verónica “La dimensión económica y cultural en los procesos de desarrollo local” 2001. Tesis de Maestría en Desarrollo Local y Regional. Universidad Católica del Uruguay.

13 En el trabajo referenciado antes, se analiza como el Museo Abierto de Artes Visuales en San Gregorio de Polanco, permite la emergencia del nivel “colectivo” en la construcción de sentido, y como se valoriza ese “sentido” en torno al espacio y se expresa por y en él.

En América Latina, también se ha trabajado este aspecto de los cambios en la significación del espacio rural, y en particular en el turismo rural como catalizador o emergente de la visualización de estos procesos. Posada, habla de los cambios en la forma de valorar lo rural por parte de lo urbano, lo que lleva a que el espacio rural se modele (estructural y funcionalmente) en torno a estas valoraciones. “Una de las expresiones más acabadas de estas modificaciones son los cambios en la conceptualización del uso de lo rural: antes era un espacio para la producción hoy es un espacio para el consumo. Pero no para el consumo de lo producido, sino para el consumo del espacio en sí. El turismo rural en sus múltiples facetas, es un claro ejemplo de esto” (Posada, 2002)

Principales ejes de estudio del Turismo

En grandes líneas entonces podemos ubicar los ejes principales sobre los que consideramos se han desarrollado los estudios sobre el turismo:

1. Desde el turista

Esta perspectiva intenta dar cuenta del fenómeno del turismo en relación a la experiencia del turista, sus prácticas. Tradicionalmente se ha estereotipado el o la turista, desde su consumo, sus expectativas, su forma de comportamiento. Intenta responder preguntas tales como que hace que la gente viaje, haga turismo y estudia este fenómeno desde la perspectiva de la modernidad y aún de la postmodernidad. Persigue la explicación de¹⁴ la búsqueda de nuevas experiencias, la disociación de las pautas cotidianas de comportamiento, las necesidades que el turismo satisface, que responden sin duda a patrones sociales más amplios y que son diferentes según sociedades y perfiles de los sectores que lo practican. Puede hablarse incluso de la sociología del turista: *“The sociology of tourists first focused on their economic, and then their physical and sociocultural impacts, in the stereotypical case of mass tourists of the metropolis visiting historical and peripheral locations. More recently, Graburn and Smith differentiated tourist by class, gender and lifestyle, and then by national origin. Tourism has come to be seen as a form of expressive and perhaps therapeutic culture comparable to art, play and leisure. The tourist as sight-seer was first castigated by snobbish social commentators, and then valorized as a seeker of authenticity by MacCannell, and as a caster of gazes by Urry. Cohen usefully examined the range of tourists’ experiences and authenticities. In this special issue Lengkeek and Harrison re-examine tourist differentiations, authenticities and subjective experiences. Thons and Perkins conjoin the notion of the tourist as sight-seer with that physical performer, while Liebman looks at the tourist as both embodied and as technologized”* (Grabourn & Bathel-Bouchier, 2001).

2. Desde las sociedades locales receptoras

Esta perspectiva abarca cómo las sociedades locales procesan las transformaciones que se producen como consecuencia de la afluencia masiva de turistas, trabajando objetos como la vinculación con personas de otras culturas con las que definen encuentros “transitorios”, cómo afecta este vínculo las identidades locales, los mecanismos que se desarrollan para preservar la cultura local, nacional o étnica, cómo se desarrollan actores sociales que tienen como fines explícitos la preservación identitaria y la cultura local, qué efectos negativos tienen sobre el tejido social (tanto en relación a los turistas que recibe la comunidad como en relación a los nuevos residentes en función de las expectativas de empleo de una región que el turismo genera), como por ejemplo “desarraigo, y ruptura del tejido social pre-existente” (Filardo, 2000). También es objeto de análisis de esta perspectiva los usos del territorio por parte de la población residente, el acceso de los espacios públicos, la reconfiguración

14 Ver *Internacional Sociology* Vol 16 number 2 June 2001.

y resignificación de los mismos, una vez que se convierten en “objetos del turismo”. Otras líneas de investigación abordadas hacen referencia a cambios de pautas de comportamiento social asociados al turismo como cambios en la sexualidad, en las estructuras familiares, de la prostitución, del consumo de drogas y alcohol, etc., favorecidas por el tipo de actividades lúdicas, recreativas, sensuales que el turismo explota. Un tema relevante es si para la sociedad local el turismo trae como consecuencia incremento de la desigualdad, referida a dimensiones que aluden a la competencia existente entre las necesidades del proceso de reproducción de las actividades turísticas y los requerimientos de la población para la reproducción de la fuerza de trabajo. Hiernaux (1989) toma como ejemplo “en Cancún se ha estimado un consumo de 2000 lts/cuarto hotel/día, mientras la zona urbana carece de este servicio”, pero también se menciona el caso de las viviendas que encarecen las rentas tendientes a captar un uso turístico temporal, frente a carencias de viviendas para su ocupación permanente de la población residente, y el caso del transporte, en que se privilegian las rutas turísticas frente a los recorridos utilizados por la población local.

3. Desde la perspectiva de los impactos del turismo

Este tipo de análisis privilegia el estudio en los efectos que el ingreso de turistas provoca en diferentes dimensiones. Existen numerosos estudios sobre la dimensión económica del turismo en los que se toman indicadores de empleo local y o regional, en el número de empresas que se establecen intentado explotar los recursos turísticos regionales, los niveles de inversión en equipamiento e infraestructura territorial, las variaciones en el nivel de pobreza, de los precios al consumo, la informalidad laboral asociada al desarrollo del turismo, las transformaciones en la estructura productiva, el producto bruto interno local o regional, ingreso de divisas por concepto de turismo, actividades económicas relacionadas indirectamente, tipo de servicios que se instalan en la región, inversiones extranjeras realizadas en la región orientadas a la explotación de la industria turística, conformación de clusters (articulación con otro tipo de actividades económicas -industria alimentaria, producción agrícola, empresas de servicios, transporte, comunicaciones, etc.)¹⁵. Actualmente existe manifiesta preocupación por los académicos y gestores locales por asegurar un “turismo sustentable”. Con ello se hace referencia tanto a los impactos ambientales, como en los riesgos que el flujo de visitantes y su conducta, supongan para la conservación de lugares, monumentos, paisajes, ambiente, fauna, etc. Desde el punto de vista cultural y social de alguna forma ha sido abordado de manera específica en otras de las perspectivas.

Debe hacerse hincapié en que los estudios en esta línea difieren sustantivamente en función del contexto en el que se realice. Vale decir que en las sociedades desarrolladas el impacto medioambiental que produce el turismo no sólo es una preocupación consagrada y regulada incluso jurídicamente, sino que es evaluada sostenidamente y financiadas las medidas para la protección ambiental. En el caso de los países subdesarrollados, el medioambiente, sin duda tiene un nivel de institucionalización menor (no obstante, la ratificación de los gobiernos de estos países a los convenios internacionales sobre cuidados medioambientales, la regulación internacional de zonas protegidas etc.) Esta diferencia es evidente no sólo en los indicadores convencionales adoptados por la comunidad internacional, sino porque la situación de partida de los países supone diferencias abismales. Por ejemplo téngase en cuenta la capacidad de implementar medidas de protección ambiental de algún país de África, en orden a “proteger los derechos de los que están por nacer” si no están siquiera cubiertos las necesidades básicas y mínimas de los que ya están nacidos, registrando niveles de pobreza y desnutrición brutales.

15 Estudios realizados por CEPAL privilegian este tipo de enfoque de Cluster. Ver Montero, Cecilia y Parra, Constanza 2002, y Cunha Barbosa, M.A.; Aricó, R. CEPAL 2002.

En este sentido es de orden considerar que los avances en los valores “globales” y de la “ciudadanía” (¿global?) tienen realmente situaciones muy diferentes. Al igual que se puede pensar para el caso de las biotecnologías, es posible pensarlo para el turismo, si es que éste produce efectos (a corto plazo) que pueden mejorar la calidad de vida, o la situación más inmediata de los pobladores de un país. En este sentido el tipo de estudio y de preocupación en relación a los impactos que eventualmente puede producir el turismo en un territorio, si bien pueden tener una base común, difieren sustantivamente en diferentes regiones y países del planeta.

4. Políticas de promoción turística. Estrategias de desarrollo local. Planificación, gobiernos locales/regionales

Podríamos ubicar aquí una serie de estudios que pretenden dar cuenta de las estrategias de los gobiernos locales o nacionales para el desarrollo de la industria turística tanto urbana, como rural. Son objeto específico de los trabajos que se enfocan desde esta perspectiva la constitución de actores sociales locales tanto para la promoción de la actividad, como para el control de los efectos (ambientales, culturales, identitarios, etc.) el tipo de estímulos que las regiones establecen para el incrementar el flujo de los turistas que reciben, las inversiones que se realizan desde el ámbito público orientados a tal actividad las alianzas que establecen, el tipo de competencia que se desarrolla entre ciudades y regiones, el marketing territorial, la construcción de imágenes e imaginarios de los territorios orientados a incrementar los factores de atractivo, que conducen a toda una estrategia, articuladas con mecanismos de comunicación social que se utilizan para su difusión (Mons, 1992). Se privilegia el estudio de los mecanismos de gestión territorial, de evaluación de impactos que se ponen en práctica, el desarrollo de ciudadanía en relación a la participación de la comunidad en la gestión y toma de decisiones en cuanto a las políticas de desarrollo turístico, el lugar que este fenómeno tiene en la agenda pública, etc. En gran medida esta perspectiva se asocia con estudios de desarrollo local y regional.

“Place promotion has thus become a mayor industry in numerous cities around the world, as cities boosters attempts to shape their distinctive offerings and thus competitively attract visitors and therefore money into the local economy. In this context there is strong competitions to acquire the current array of “attractions” such as sporting events and blockbuster shows, convention centers, casinos, heritage areas and restructured waterfronts as festival and museum sites (Judd, 1999; Thorns, 1997; Perkins and Thorns, 2000)” (Perkins and Thorns, 2001).

Los territorios (tanto sean ciudades o no) tienen tanto un patrimonio histórico (el registro de su memoria, calles, lugares, hitos, arquitectura, edificios, museos, etc.) como otra dimensión de lo patrimonial constituida por lo intangible (sus relatos, leyendas, rituales, imágenes). Las significaciones de ambos, son móviles, dinámicas, en permanente proceso de transformación. La construcción de la imagen del territorio son los procesos y acciones deliberadamente orientadas para producir determinados significados, tanto en términos globales como para determinados espacios que la integran. La planificación territorial se ha constituido en una disciplina que cada vez concita mayor atención, y los procesos de descentralización han funcionado como demandante de sus productos, contribuyendo a su desarrollo y aplicación.

Una de las premisas actuales de la gestión territorial impone la lógica de la sustentabilidad y de la competitividad. Los territorios compiten por la captación de capitales, de recursos humanos más calificados, por proveer las condiciones adecuadas para ofrecer ventajas comparativas y competitivas así como la diferenciación de productos, servicios y valores, y particularmente por la captación de turistas.

Las políticas y los procesos de descentralización tanto en Europa como en América Latina han disparado el surgimiento de nuevos paradigmas teóricos y técnico-metodológicos para actuar en estas

condiciones y han desafiado a los gobiernos locales a desarrollar “estrategias” para posicionar a los territorios, en función de esta lógica de diferenciación y de competencia. Lo que Mons (1999) llama “batalla entre ciudades” ha conducido a una serie de acciones para lanzar o re-lanzar las ciudades, cual productos al mercado mundial, intentando captar inversiones, capitales, turistas, recursos humanos calificados, etc. Es posible entonces hablar de una “imaginaria territorial” (Mons, 1994) o del marketing territorial (Rebollo, 2000: Kotler et al, 1994) aludiendo a los dispositivos que se ponen en juego para crear o recrear imágenes de un territorio, para posicionarlos tanto en la red regional (en la que se inscribe o a la que pertenece) como en el ámbito internacional. La “construcción de una imagen” supone un diseño, una estrategia, una “prefiguración”, en suma, objetivos. En planificación territorial la Imagen de Marca Territorial (ITM), responde a la ubicación de determinados objetivos para un cierto territorio o ciudad y la articulación de actividades para que éstos se cumplan a través de un fuerte énfasis en la comunicación de la imagen. A título de ejemplo Rebollo sitúa “I love NY” como una imagen de marca que reposicionó a la ciudad de Nueva York a nivel turístico en el mercado internacional, poniendo en valor sus características únicas, colocándolas como atractivos para el consumo de turistas, y sin duda potenciando la generación de identidad local y de compromiso de sus actores y agentes locales, en un “proyecto colectivo” que la imagen de marca del territorio intenta conformar. (Rebollo, 2000). La construcción y aplicación de la imagen de marca de territorios y ciudades es una práctica que se ha generalizado. A través de esta imaginaria promocional se genera una ciudad metafórica que se superpone a una ciudad real. Se produce un cruzamiento de imágenes entre registros aparentemente contradictorios. Los soportes comunicacionales de la imagen de marca de la ciudad son múltiples (folletos, afiches, catálogos, publicidades, videos, etc.), así como también son múltiples las fuentes de financiamiento para el despliegue de estos medios. Por lo mismo, existe una producción enormemente dispersa y variable de la imagen de la ciudad, lo que hace que no termine de coagular nunca en una imagen absolutamente definida sino que se encuentre en suspenso, fluctuante.

Una de las tensiones para producir la imagen de marca de una ciudad - o más en general de un territorio- es si se simboliza en términos patrimoniales (ciudad histórica, de ruinas, cuna de civilizaciones), o en términos modernos (empresarial, tecnológica, etc.). Esto supone ubicar temporalmente la imagen de la ciudad o territorio (orientada al pasado o al futuro). Por lo general la simbólica urbana o territorial se mantiene en un juego de énfasis entre uno y otro polo.

Si las representaciones sociales de los hechos constituyen realidad, bien puede pensarse en realizar este proceso de representación deliberadamente, es decir construir determinadas imágenes a propósito del cumplimiento de determinados objetivos, esperando que constituyan determinada realidad preconfigurada. Este es el presupuesto sobre el que se apoya la planificación de la “imagen de la ciudad”, que está tan en boga y que ha sido aplicado tanto en ciudades europeas y norteamericanas así como también en América Latina¹⁶. Existen técnicas específicas, para producir la imagen de marca de un territorio¹⁷, y establecer las estrategias más adecuadas para comunicarla. Por lo general estas técnicas suponen modelos y líneas estratégicas para llevar adelante el proceso, y se apoyan fundamentalmente en el uso de metáforas.

Mons, a partir del estudio de casos de varias ciudades francesas, establece la trilogía imagen - territorio - comunicación y al respecto dice: *“las imágenes se convierten en el motor de la comunicación; el territorio está delimitado por las imágenes que lo constituyen y se concibe cada vez más en la geometría variable de los intercambios, la comunicación debe situarse genealógicamente en el desarrollo de la imagen (cultura) y el estallido de las fronteras territo-*

16 Un ejemplo paradigmático es Curitiba, como “ciudad sustentable”. En este caso también es notoria la asociación de la idea de la imagen de la marca de la ciudad con su gobernador.

17 Rebollo, Eduardo. Revista Prisma, N° 13 UCUDAL. 2000

riales (técnicas modernas de difusión), En el contexto contemporáneo los tres términos se han convertido en interactivos y hasta en interdependientes". (Mons 1994: 20). En la medida en que se hace imperioso el posicionamiento del territorio (tanto hacia el exterior, para cualquier "extranjero a la ciudad" como para sus habitantes, es decir internamente) la comunicación de la imagen de la ciudad o del territorio se torna extremadamente importante. En este sentido las técnicas comunicacionales constituyen un factor decisivo que hay que controlar. Los gobiernos locales montan estructuras y equipos técnicos dedicados a establecer la comunicación urbana o territorial. Mediante estrategias comunicacionales se intenta difundir una imagen de marca de la ciudad o del territorio, que la haga distintiva.

Por lo tanto, tanto la configuración de las estrategias que tomen los gobiernos locales, para posicionar los territorios en el escenario mundial de competencia para la captación de turistas, inversiones y capitales, como las políticas de implementen para comunicarla, la gestión que realicen del turismo, son objeto de este tipo de perspectiva de abordaje del turismo.

5. Desde los Tipos de Turismo

Una aproximación diferente se abre en relación a la tipologización que es posible establecer en torno a los "tipos de turismo". Es así que Juradao (1992), establece tres tipos principales: el turismo residencial, el turismo de hoteles y el turismo rural. En esta tipología la lógica de la maximización de los beneficios dados por la renta del suelo, utiliza estrategias progresivas de expansión de las fronteras territoriales de influencia del turismo.

Otras tipologías avanzan en cual es el tipo de oferta turística de diferentes territorios; cultural, histórica de aventura, sol y playa, monumental, étnica, etc. En particular en España existe un desarrollo considerable en función de taxonomías del turismo y de las características específicas de cada uno de ellos (Latiesa y Antón, 2000) En el contexto postmoderno, de la instalación de la diversidad y del "otro", el producto turístico diferenciado es toda una estrategia. Es así que Furtherstone (1997) sostiene la emergencia del "turismo post-moderno", orientado a la defensa de las identidades locales como las especificidades atractivas para el turismo.

Es obvio que todas estas perspectivas son válidas en si mismas, pero que se interconectan, y retroalimentan, y que su articulación no sólo es posible sino necesaria, especialmente en el análisis de los impactos del turismo.

4. EL PAPEL DE LOS TERRITORIOS FRENTE AL TURISMO "GLOBAL"

El proceso de globalización imprime mutaciones y reconfiguraciones en el turismo, y se introduce de forma obligada en el análisis del fenómeno. Se articula con la discusión de la dualidad global- local, como dos caras de una misma moneda, lo cual conduce como consecuencia a un cambio de la unidad de análisis.

Si en la segunda mitad del siglo XX los países, los Estados nacionales constituían la unidad básica a partir de la cual se estructuraban los planteos, se asiste hoy a la necesidad de un cambio epistemológico (Ianni, 1993) (Bayardo y Lacarrieu, 1999). La necesidad de reconocer la obsolescencia de la idea basada en la omnipotencia del Estado como unidad explicativa de los procesos históricos, se traslada a su vez al plano de la planificación.

El marco en que se desenvuelve el fenómeno turístico, está dado por la globalización que sin ser un fenómeno nuevo, adquiere en las últimas décadas una intensificación tal de su carácter y un impacto de tales magnitudes, sobre una diversidad de aspectos y dimensiones, que sí le dan características inéditas en la historia, asignándole un nuevo significado. Al decir de Ianni, suponen una re-estructuración cuasi total (Ianni, 1992:51)

En la década de los 60 y 70 una de las principales preocupaciones teóricas en América Latina giraba en torno a las diferencias existentes entre los países desarrollados y subdesarrollados y de la capacidad de éstos últimos de superar la brecha, permitiendo de este modo una sociedad mundial menos desigual. Surgen, particularmente en América Latina, en ese período conceptualizaciones diversas acerca del desarrollo, y diferentes estrategias para lograrlo. (CEPAL, Teoría de la Dependencia, y otras). A pesar de las diferencias y matices existentes entre las diferentes propuestas teóricas, este período estuvo marcado principalmente por una conceptualización cuya unidad de análisis eran los países. Aunque en algunos casos, se involucrara un nivel de análisis colectivo (como América Latina, etc). La teoría del desarrollo local y regional, que tiene su eje de producción teórica desde mediados de los 80 en adelante, cambia el nivel de análisis: pasa del Estado Nacional a las regiones (Omae, K. 1993). Aún se percibe un cambio en la escala, a nivel más micro en el planteo del desarrollo local. Es así que la articulación entre los procesos de globalización y desarrollo local, se fundamentan como formando parte de la agenda política. Se estimula entonces la implementación de propuestas de descentralización, rompiendo con el esquema altamente centralista de los Estados Latinoamericanos, que implican un viraje en la conceptualización sobre los mecanismos de gestión y planificación del desarrollo. Esto trae como consecuencia que también cambien las instituciones y los mecanismos de planificación del turismo como una estrategia de desarrollo local y regional.

No obstante el consenso académico en la interpenetración entre lo local y lo global, hay propuestas, como la de Villasante (1999) que plantea cuatro niveles diferenciados, que pueden a su vez trasladarse a la lógica de redes. Si Villasante intenta la diferenciación de ámbitos (y las redes que los constituyen) diferenciados en cuatro niveles, Renato Ortiz propone la idea de la transversalidad. Así diversos autores, trabajan con varios casos (Bayardo y Lacarrieu, 1999) que

“muestran empíricamente la necesidad de introducir la idea de la transversalidad para explicar los fenómenos de la globalización y la localización, conceptualización que se ha generalizado en el campo de los especialistas. Nos referimos a considerar el espacio como un conjunto de planos atravesados por procesos sociales diferenciados. En este sentido la oposición local / nacional / mundial, un dato del sentido común, deben ser vistos en su atravesamiento. Local/nacional/ mundial se entrelazan por tanto de formas diversas, determinando el cuadro social de las espacialidades en su conjunto” (Ortiz, 1996)”. (Bayardo y Lacarrieu, 1999)

Es así que se visualiza el entramado social - local interpenetrado por otros planos, y éstos son definidos mutuamente y no por exclusión. Las relaciones entre lo global y lo local son múltiples y para trabajarlas es necesario tanto analizar los flujos de los procesos deslocalizados (sobre la base de la disyunción territorio y cultura) como el proceso inverso: “la fabricación del territorio”. Al decir de Giménez “el territorio es cada vez menos un dato pre-existente y cada vez más un producto, es decir el resultado de una fabricación” (Giménez, 1996:11). También Bayardo y Lacarrieu abonan esta idea: “se producen lugares cuando determinados grupos sociales reclaman un reconocimiento peculiar a su condición en relación a un determinado territorio” (Bayardo y Lacarrieu, 1999: 14)

En este sentido es que la idea de práctica cultural en la producción de un territorio, hace una aportación específica. Desde la antropología, Portal sostiene que territorio es “una construcción histórica y una práctica cultural”, lo que le permite establecer la diferencia entre “vivir en” y “pertener a”. Estas consideraciones hacen que Martín Barbero se pregunte: ¿Desde dónde pensar la globalización si es el sentido mismo del lugar el que con ella está cambiando?” (Martín Barbero, 1999). Pregunta legítima incluso en el sentido inverso: ¿como pensar lo local desde el marco de la globalización? Por su parte Featherstone, habla de la complejización de la cultura en la globalización, y la necesidad de redefinir el concepto moderno de cultura, como una única unidad, dando cuenta del paralelo de la

consolidación de la modernidad y los estados nacionales. Es por ello que sitúa las transformaciones de modernidad –postmodernidad; de estados nacionales a globalización (mercado global) y de cultura nacional (única e integradora e integrada) a complejidad cultural como tres ejes que se articulan, y complementan en su análisis. Featherstone, habla, entre muchas cosas de las “múltiples identidades” que hoy caracterizan al campo de cultura (negros y americanos simultáneamente, indios y americanos, etc.) y de la estrechez de la noción o concepto de “cultura” que proviene de la modernidad (útil y funcional a la consolidación de estados nacionales, por otra parte). Luego de discutir la propuesta de Riitzer (1993) sobre la macdonalización de la sociedad como paradigma de la globalización, en términos de la homogeneización del consumo, (lo cual proviene esencialmente de un análisis económico, en términos de reducción de costos, funcionamiento de las empresas transnacionales, adecuación de las necesidades del consumidor al producto, etc.), pero que se traslada al campo cultural (homogeneización del consumo cultural en todo el mundo de un símbolo que claramente denota la cultura americana, así como el consumo de no-lugares, etc.), Featherstone, plantea una serie de argumentos que cuestionan la idea de que la única tendencia cultural producto de la globalización sea la homogeneización cultural y el sometimiento de otras sociedades a los mensajes de la cultura dominante.

“Se a globalizacao assinala a maneira como os avancos tecnologicos facilitam a co-mincao e a superacao das restricoes devidas a localizacao espacial, em areas as quais a norma era a co’presenca e a comunicacao face to face, sustinolo-as pela velocidade e facilidade como as imágenes, as pessoas e as coisas podem ser agora trasportadas atraves do mundo inteiro será mesmo que o resultado de tudo isso devera ser a uniformidade, ou que o padrao de uma cultura global homogeneamente integrada tera de ser o americanizado? Nao será possivel que globalizacao tambem accentue as diferencas o localismo e a complexidade cultural, sem necessario prognóstico de uma transformacao ou integracao final?. (Featherstone, 1996: 111)

A partir de ello, el autor mencionado desarrolla lo que llama el “turismo posmoderno” o “el posturismo”, haciendo justamente referencia a la captación del turista en base a características particulares y específicas del lugar que visitan, utilizando la búsqueda de experiencias nuevas, distintas, en un entorno “natural”, diferente al que residen, vivenciar lo auténtico o su simulación, como el atractivo principal. (Featherstone, 1996, 114)¹⁸. Desde el punto de vista de los turistas (demanda) existe esta tendencia, pero también desde el punto de vista de determinadas localidades (culturas específicas, o “tribus”), que constituyen la oferta de este tipo de lugares turísticos, esta es una estrategia que desarrollan para captar ingresos que les permitan mantener viva su identidad.

Por tanto el proceso de globalización que ha marcado a fuego, los últimos años de la producción académica, y que no puede dejarse de considerar en prácticamente ningún objeto de estudio de las ciencias sociales, ha conducido asimismo a la revalorización de otros planos, que son la contrapartida del análisis territorial y particularmente en el estudio de impactos territoriales dados por el turismo: en principio el plano local, y el municipal¹⁹ ya que en este nivel es en el que por lo general se definen las políticas turísticas que aluden a la especificidad de los “territorios turísticos”, al plano nacional, dado que también existen políticas centrales de promoción turística institucionalizadas en Ministerios de Turismo, por ejemplo, y a la articulación entre ellos (transversalidad

18 Lo cual contrapone a la tendencia tradicional de considerar el turismo como un movimiento migratorio transitorio, donde las personas que se mueven esperan encontrar los mismos referentes (mas un plus, básicamente asociado a sol, arena y mar), a los que están habituados. (posibilidad de la misma comida, misma bebida, mismas o mejores comodidades, todas ellas pertenecientes a su cultura occidental)

19 En el caso de Uruguay o de Ayuntamientos en el caso de España.

de la propuesta de Ortiz y otros), que pueden verse en los proyectos multiregionales privilegiados en la reestructuración de los Fondos Estructurales de la Unión Europea, por ejemplo, a través del programa Leader. (FAO, 2003)

Así como se entiende el proceso de globalización como la internacionalización de actividades, mercados y consumos, pero también “competencias” en determinados lenguajes (estéticos, comunicaciones, especialmente relacionados con los mass media), deben tomarse en cuenta también otros fenómenos que son la contraparte de éstos, o si se quiere, el síntoma de estos.

“antes de tomar o asumir ciertos sentidos que parecen fluir de la palabra globalización, que no existe una distribución uniforme de actores económicos y sociales homogéneos esparcidos por el globo, desde los cuales se emiten y reciben mensajes, bienes y servicios, sino que en todos los órdenes y planos de la tal globalización predominan pluralidades y asimetrías vinculadas con la concentración desigual de la riqueza, de la tecnología, y del poder, incluyendo la concentración de la capacidad de emisión de los mensajes, sean éstos de orden financiero, informático o relativos a las industrias mass mediáticas” (Margulis, 1996: 8)

En el orden de discutir con Margulis como revertir las tendencias a la desigualdad que van de la mano a las de “homogeneización” de consumo, - y que va de suyo deben formar del análisis de los procesos de la globalización -, es posible plantear que éstas deberían fomentar (entre otras cosas) la capacidad de “producción de mensajes” de las sociedades locales. Esto implica, identidad, algo para decir. En definitiva tener capacidad de “emitir mensajes particulares”.

Pero lo que se discute aquí es la capacidad de emisión de mensajes no sólo debe ser analizado en el orden económico, puesto que si lo económico es uno de los elementos que producen globalización, es también un efecto de la globalización (a su vez es causa y producto). Por tanto, el factor económico es uno de los que constituyen este proceso, pero no es el único que lo conforma. Los mensajes pueden ser de otro orden, en particular de orden cultural.

Por otro lado, la identidad, que nunca es fija, sino que necesariamente es relacional (me diferencio de otro), supone que la diferencia depende, en cierta medida de los límites que el otro también define. Dicho de otro modo, si “el otro” (el “distinto de mí”) se mueve, necesariamente produce movimiento en mi propia identidad, en la medida en que quiera permanecer diferente.²⁰

Ahora bien la conexión micro-macro en la dinámica de la globalización, va mas allá de la diferenciación de las escalas local y global. Esto significa que en la medida en que una sociedad local sea capaz de emitir mensajes, se supone en principio la sociedad local (emisora del mensaje), y necesariamente el nivel global (que lo puede recepcionar). Dicho de otra forma no habría emisión

20 “La cultura – la visión más débil y secular de eso llamado religión-. No es una sustancia o un fenómeno propiamente dicho: se trata de un espejismo objetivo que surge de una relación entre, por lo menos dos grupos. Es decir que ningún grupo “tiene” una cultura sólo por sí mismo: la cultura es el nimbo que percibe un grupo cuando entra en contacto con otro y lo observa. Es la objetivación de todo lo que es ajeno y extraño en el grupo de contacto. (...) una “cultura” es el conjunto de estigmas que tiene un grupo a los ojos de otro (y viceversa). Pero dichas marcas son más a menudo proyectadas en la “mente ajena” bajo la forma de ese pensamiento del otro.(...) Cuando hablamos de “nuestra propia cultura” dice Zizek, “*puede identificarse como la recuperación de la visión del otro sobre nosotros, de ese espejismo objetivo por el cual el Otro se ha formado una imagen de nosotros como “poseedores” de una cultura. (...) La cultura entonces debe verse siempre como un vehículo o un medio por el cual se negocia la relación entre los grupos. Si no se está atento y se la desenmascara siempre como una idea del Otro (aún cuando la reasuma para mí), se perpetúan las ilusiones ópticas y el falso objetivismo de esta compleja relación histórica*” (Zizek, 1998:102-103)

sin receptor. Esto supone de hecho un vínculo con el nivel macro que rompe con la idea de fijación de cualquier identidad local, (y también de cualquier cerramiento o exclusión de otros en función de la diferencia) en la medida en que por definición debe partirse de la capacidad de compartir códigos que hagan posible la comunicación, o de hecho vehiculen el mensaje.

En palabras de Margulis *“el intercambio de productos, la mundialización de algunos bienes o servicios bancarios (tales como la coca cola, el automóvil o los servicios bancarios), requieren también previamente de sistemas de percepción y apreciación compartidos, códigos comunes, una cierta estandarización en los signos, valores y ritmos. El consumo avanza sobre la cultura, mas aún, se inserta en ella. Cada nuevo producto coloniza un espacio semiológico, se legitima en un mundo de sentidos y de signos, arraiga en un humus cultural”* (Margulis, 1996: 8)

Ahora bien, el análisis de la relación global – local en el caso de localidades que ingresan al circuito turístico, necesariamente las insertan en este ámbito de la hibridización. Una interpenetración múltiple de niveles, escalas y dimensiones en este proceso.

“Uno de los grandes temas que plantea la globalización en el plano de la cultura es la intersección de lo global con lo local. El nivel de las identidades, su evolución, y nuevas formas de emergencia, la hibridación. Todo nuevo producto, y más bien producido por una empresa mundial para el consumo en diversos ámbitos, coloniza un territorio cultural, influye sobre las costumbres, los hábitos, los gustos y los valores, requiere un capital cultural para su uso y con frecuencia inicia una cadena de nuevos mensajes” (Margulis, 1996: 9)

Pero por otra parte, esto nuevamente supone la necesidad de incorporar el análisis de cómo la comunidad local incorpora nuevos elementos, o los “productos globales”. Como se apropia de sentidos, y que lugar les da a en su trama de significados. *“Los consumos no son uniformes, la gente decodifica productos y mensajes en el marco de su cultura local, sus condiciones de vida, y de relación y de su capital simbólico.”* (Margulis, 1996:9).

Esta trayectoria lógica conduce a la visión de distintos niveles de códigos que se superponen: y que tienen diferente alcance espacial. Un primer nivel podría situarse en pequeños grupos que comparten contraseñas identificatorias (tribus por ejemplo) un segundo nivel serían *“códigos más amplios que abarcan zonas urbanas o regiones que participan de un mismo lenguaje, memoria, costumbres, valores, creencias y tradiciones”, un último nivel “ámbitos de lo cultural vinculados a la irrupción de la globalidad en el plano local, dentro de la esfera de los consumos de productos de todo orden- incluidos los massmediáticos- que requieren de competencias particulares y que originan formas particulares de metabolismo y aplicación de los lenguajes, significados, valores, y ritmos implícitos en los productos. Y esas tramas culturales superpuestas están en constante intercambio y transformación, sumidas en procesos de cambio y en luchas por la constitución e imposición de los sentidos que, por supuesto, no están desvinculadas de las pujas y conflictos que arraigan en la dinámica social”.* (Margulis, 1996: 10)

Procesando la idea de los diferentes niveles superpuestos de universos de sentido, a su vez, con diferente correspondencia espacial, es que necesariamente debe verse el proceso de constitución de la identidad local, como resultante de la articulación de estos diferentes universos de sentido (más o menos locales y globales cada uno de ellos).

Sin embargo, un elemento que no considera Margulis y que cobra especial relevancia es la temporalidad de los procesos. Estos diferentes niveles que se superponen no ingresan simultáneamente, al universo de sentido de una comunidad local, ni sus interconexiones recíprocas están determinadas de una vez para siempre. Sino que justamente evolucionan (cada uno de ellos) y especialmente la articulación que se establece entre ellos. En este caso la unidad espacio-tiempo o espacio temporal

parece más relevante que exclusivamente la dimensión espacial, espacialmente a la hora del análisis de los efectos sobre la identidad local.²¹

Bibliografía

- ACEVEDO, Fernando “Pocitos sinfónico: La imagen del espacio barrial. En Gravano, A. (comp.) Miradas Urbanas Visiones Barriales. Nordan Comunidad. Montevideo 1995,
- BARTHEL-BOUCHIER, Diane Authenticity and identity: theme parking the Amanas en International Sociology. Volumen 16 N° 2. June 2001
- BARTHES, Roland Semiología y urbanismo en La aventura semiológica, Ediciones Paidós, Seg. Edición. Barcelona 1993
- BAYARDO, Rubens y LACARRIEU, Mónica (compiladores) La dinámica global- local. Cultura y Comunicación: nuevos desafíos. Ediciones Ciccus La Crujía. Tucumán:1999
- BEK, Ulrich Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Paidós Barcelona, 1998
- BECK, U; GIDDENS, A; y LASH, S La modernidad reflexiva. Alianza, 2001
- BELO MOREIRA, Manuel Globalización y Agricultura. Zonas Rurales desfavorecidas. Oeiras, Celta, 2001
- BOISSER, Sergio “ Política regional en una era de globalización ¿Hace sentido en América Latina? Documento 96/33 ILPES. Serie Ensayos. Santiago de Chile. 1996
- _____ “ Modernización del Estado: Una mirada desde las regiones. Documento 95/27 ILPES. Serie Ensayos, Santiago de Chile, 1995.
- ” En busca de l esquivo desarrollo regional: entre la caja negra y el proyecto político”. Documento 93/30 ILPES. Serie Ensayos. Santiago de Chile, 1995
- BOURDIEU, Pierre ¿Qué significa hablar? Economía de los Intercambios Lingüísticos AKAL; Madrid (1985)

21 Parece conveniente a los efectos de la planificación, que es un área que se desarrolla en paralelo a la que estamos desarrollando, y en consideración con el tema específico de la evaluación, considerar Incluir la noción de la capacidad de emisión de mensajes, que suponen procesos identitarios, como indicadores de evaluación de un proceso de desarrollo puede ser entonces relevante. Esta capacidad de “emitir mensajes” contiene a su vez diferentes aspectos o dimensiones (se pueden emitir mensajes simbólicos, culturales, económicos, productivos, etc). Una propuesta de desarrollo local, debiera contemplar la producción de mensajes en diversos órdenes y no necesaria o exclusivamente la dimensión económica. Con esto se articula el planteo de González y Camarero (1999) en que los contenidos de las mercancías son cada vez más simbólicos que materiales, y que por lo tanto, se pueden producir “mercancías” a partir de la construcción de un significado para ellas. Más precisamente una producción simbólica puede disparar incluso un proceso de “producción material” y de realización material, -en el sentido de realización de la mercancía -, asociada con ella. Desde otro ángulo, este tema, también es tratado en Futherstone, (1993) quien argumenta la potencialidad de una planificación estratégica de desarrollo basada en el turismo cultural, es decir donde se “venda” la cultura local, y las identidades locales, elemento que funciona para algunas regiones como el principal factor para la captación de turistas. Para ello, efectivamente la elaboración de mensajes en este orden, es un factor fundamental. Por otro lado, una metodología de evaluación de proyectos debería contener la noción de la capacidad de la comunidad local en torno a recepcionar mensajes. Es probable que los dispositivos de evaluación de impacto de programas de desarrollo local aún no estén lo suficientemente desarrollados como para incorporar la idea de hibridación. Esta noción aún es polémica. La discusión de la identidad local es un tema enorme que aún no se ha cerrado. En este terreno se opera aún en franco debate, y la idea que parece privilegiada y todavía hegemónica es la de identidad local basada en la defensa de las tradiciones.

- CASTELLS, Manuel *The Rise of the Network Society* Malden, MA-USA Oxford. Blackell, 1996
- CEPAL, "Globalización y desarrollo" 2000
- CHESNAIS, F.; DUMÉNIL, G. ; LÉVY, D.; WALLERSTEIN, I. *La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la Economía Política*. Ed. Catarata 2002
- CUNHA BARBOSA, M.A. ARICÓ, R. *La formación de un cluster en torno al turismo de naturaleza sustentable en Bonito, Brasil*. CEPAL Serie Seminarios y Conferencias N°17. 2002
- DE KADT, Emanuel *Turismo: ¿Pasaporte al desarrollo? Perspectivas sobre los efectos sociales y culturales del turismo en los países en vías de desarrollo*. Ediciones ENDIMIÓN. Madrid, 1979.
- DURÁN, M.A *La ciudad compartida: conocimiento, afecto y uso*. Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España. Madrid, 1998
- DOREMUS, P et al *The Myth of global corporation*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1998
- ENTRENA DURÁN, Francisco "Cambios en la construcción social de lo rural. De la autarquía a la globalización. Editorial Tecnos, Madrid, 1998.
- ENTRENA DURÁN, Francisco *Modernidad y Cambio Social*. Editorial Trotta Madrid, 2001.
- FEATHERSTONE, M.; LASH, S. *Globalization, Modernity and Spacialization of Social Theory: An Introduction*. En Featherstone, M.; Lash, S; Robertson, R. *Global Modernities* SAGE publications. 1995.
- FEATHERSTONE, M A *globalizacao da compleixidade* ANPOCS, 32 Brasil. 1996
- FILARDO, Verónica *Caleidoscopio sin espejos: Imágenes fragmentadas del turismo en Maldonado*. En *Revista de Ciencias Sociales*. Departamento de Sociología Facultad de Ciencias Sociales. Fundación de Cultura Universitaria. N° 19 Febrero 2001.
- FILARDO, Verónica *Ciudad: Imágenes e imaginarios en Revista (in)mediaciones*. Escuela de Comunicación Universidad ORT Uruguay. Año 3, N° 3. Noviembre 2001 (pp 36-44)
- FLARDO, Verónica *Relaciones entre la dimensión económica y cultural en los procesos de desarrollo local. El caso de San Gregorio de Polanco*. Tesis de Maestría en Desarrollo Local y Regional. UCUDAL. 2001
- GIDDENS, A *Las consecuencias de la Modernidad* Alianza 1992
- GARCÍA CANCLINI, Néstor *La globalización imaginada* Paidós. Buenos Aires, 2000
- GARCÍA CANCLINI, Néstor *Imaginarios Urbanos*. EUDEBA Buenos Aires, 1997
- GARCÍA CANCLINI, Néstor *Cultura y Comunicación; entre lo global y lo local*. Ediciones de Periodismo y Comunicación. N° 9. Universidad Nacional de la Plata. Facultad de Periodismo y Comunicación Social, 1997
- GARCIA CANCLINI, Néstor *Culturas en Globalización. América Latina-Europa-Estados Unidos: libre comercio e integración Nueva Sociedad*. Venezuela 1996.
- GARCÍA CANCLINI, Néstor *Globalizarnos o perder la identidad Nueva Sociedad*. 163. Venezuela, stiembre-octubre 1999.
- GARCÍA PASCUAL, Francisco (coordinador) *El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades*. Universidad de Lleida. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. X Coloquio de Geografía Rural de la Asociación de Geógrafos Españoles. Madrid, 2001.
- GOMEZ MENDOZA, Josefina. "Las "nuevas" funciones socio-económicas y medioambientales de los espacios rurales". Universidad Autónoma de Madrid. En GARCÍA PASCUAL, Francisco (coordinador) *El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades*. Universidad de Lleida. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. X Coloquio de Geografía Rural de la Asociación de Geógrafos Españoles. Madrid, 2001.
- GRAVANO, Ariel (comp.) *Miradas Urbanas, Visiones Barriales*. Diez estudios de antropología urbana sobre cuestiones barriales en regiones metropolitanas y ciudades intermedias. Nordan comunidad Montevideo, 1995.

- GRAVANO, Ariel "Hacia un nuevo marco teórico sobre el barrio: principales contextos de formulación en Gravano, A. (comp.) "Miradas urbanas Visiones Barriales.
- GRABURN, H Y BARTHEL-BOUCHIER, Diane Relocating the tourist en *International Sociology* Volumen 16 N° 2. June 2001
- HARRISON, Julia Thinking about tourist en *International Sociology* Volumen 16 N° 2. June 2001
- HIERNAUX NICOLÁS, Daniel La fuerza de lo efímero. Apuntes sobre la construcción de la vida cotidiana en el turismo. En Alicia Lindón (coord) *La vida cotidiana y su espacio-temporalidad*. Anthropos. Ciudad de México, 2000
- HIERNAUX NICOLÁS, Daniel La dimensión territorial de las actividades turísticas en Hiernaux Nicolás, Daniel (compilador) *Teoría y praxis del espacio turístico*. Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco. 1989.
- HOFFMAN, Rodolfo *Distribuição de Renda Medidas de desigualdade e pobreza*. Ed. Universidade Sao Paulo 2000
- HOWSBAWN, Eric "Entrevista sobre el Siglo XXI". Al cuidado de Antonio Polito Editorial Crítica Barcelona. 2000
- IANNI, Octavio *Teorías de la globalización*. Siglo XXI. México, 1996.
- IGLESIAS MILLAN; Josep "Técnicas de Investigación aplicadas al sector turístico" Madrid Editorial Síntesis (2001).
- INE CIFRAS Boletín informativo del Instituto Nacional de España: El turismo en 2001. www.ine.es
- JEFFRIES, David *Governments and Tourism* Butterworth Heinemann (2001)
- JURADO. Francisco *Los mitos del turismo* EDYMION. Madrid, 1992
- KING, Anthony *The Times and Spaces of Modernity (or Who needs Post-modernism?)* En Featherstone, M.; Lash, S; Robertson, R. *Global Modernities* SAGE publications. 1995.
- LATIESA RODRÍGUEZ, Margarita y ALVAREZ SOUZA, Antón (compiladores) "El turismo en la sociedad contemporánea: diversificación, competitividad y desarrollo" Proyecto Sur Ediciones. Granada, 2000
- LATIESA, Margarita: Turismo: entre la sobreexplotación y la infrautilización de un recurso frágil y no renovable Aunamiento de Granada. Medio Ambiente. Granada Sostenible. Agenda 21 Local. www.granada.org/ambiente.ns/sos1/
- LAW, John, & URRY, John "Enacting the social" Centre for Studies and Sociology Department, Lancaster University at: <http://www.comp.lancas.ac.uk/sociology/soc099jju.html>
- LEDROUT, Raymond *El espacio social de la ciudad* AMORRORTU Buenos Aires, 1974
- LENGKEEK, Jaap *Leisure experience and Imagination: rethinking Cohen's Modes of tourist experience*. en *International Sociology* Volumen 16 N° 2. June 2001
- LIEBMAN, Guili *The technological body in tourism research and praxis* en *International Sociology* Volumen 16 N° 2. June 2001
- LUKE, Timothy *New World Order or Neo World Orders: Power, Politics and Ideology in Informationalizing Globalities*. En Featherstone, M.; Lash, S; Robertson, R. *Global Modernities* SAGE publications. 1995.
- MANNING, F Turismo y clubes negros en Bermuda: un caso de revitalización cultural. En De Kadt, Emanuel *Turismo: pasaporte al desarrollo? Perspectivas sobre los efectos sociales y culturales del turismo en los países en vías de desarrollo*. Ediciones ENDIMIÓN 1979.
- MARGULIS, Mario "Globalización y cultura" en *Sociedad* Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. BS AS. N° 9 Setiembre 1996 (5-17)
- MARTÍN-BARBERO, Jesús *Globalización comunicaciones y descentramiento cultural*. en Bayardo, R. Lacarrieu, M *La dinámica global local Cultura y Comunicación: nuevos desafíos*. Ediciones Ciccus/ La Crujía . Buenos Aires, 1999

- MENDIOLA, Ignacio Cartografías liminales: el (des)pliegue de la identidad. En *Política y Sociedad* 36 (2001) Madrid (pp 205-2201)
- MINISTERIO DE TURISMO. Anuario 2002. Área de Investigación y Estadística. Montevideo, 2002
- MONS, Alain La metáfora social: Imagen, territorio, comunicación Ediciones Nueva Visión. Buenos Aires. 1994.
- MONTERO, Cecilia; PARRA, Constanza El cluster del ecoturismo en San Pedro. CEPAL. 2002. Serie Seminarios y conferencias N°17.
- MONTANER MONTEJANO, Jordi "Psicosociología del Turismo" Editorial Síntesis Madrid, 1996
- OLIVERAS SAMITIER, J y ANTON CLAVÉ; S (eds) "Turismo y planificación del territorio en España de fin de siglo. Actas de las V Jornadas de Geografía del Turismo, Terragona Universidad Rovira, Virgili. 1998
- ORTIZ, Renato Munidalizacao e Cultura. Brasiliense. Sao Paulo, 1994
- PERKINS, Harvey; THORNS, David Gazing or performing? Reflections on Urry's tourist Gaze in the context of contemporary experience in the antipodes en *International Sociology* Volumen 16 N° 2. June 2001
- PERULLI, Paolo Atlas metropolitano El cambio social en las grandes ciudades. Alianza Editorial. Madrid, 1995
- PICHARDO Muñiz, A. Evaluación del impacto social. El valor humano ante la crisis y el ajuste. Ed. Humanitas. Buenos Aires. 1993.
- PIZARRO, Narciso Regularidad relacional, redes de lugares y reproducción social. En *Política y Sociedad* Revista de la Universidad Complutense. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. N° 33. Enero Mayo 2000
- PNUD Informe de Desarrollo Humano 2003.
- POSADA, Marcelo "El espacio rural entre la producción y el consumo: algunas referencias para el caso argentino" En *EUREV*.27. n.8'. Santiago, mayo 2001
- REBOLLO, E. La Imagen de marca del territorio. Revista Prisma, N° 13 Universidad Católica del Uruguay Dámaso Antonio Larrañaga. 2000
- RIEGL "El culto moderno a los monumentos" Madrid Visor (1987)
- ROBERTSON, Roland Glocalization: Time-Space and Homogeneity – Heterogeneity. En Featherstone, M.; Lash, S; Robertson, R. *Global Modernities* SAGE publications. 1995.
- RODRÍGUEZ IBÁÑEZ, José Enrique ¿Nuevos tiempos modernos? Intento de delimitación sociológica de la polémica modernidad- posmodernidad en Ramos Torre, Ramón ; García Selgas, Fernando (eds.) *Globalización Riesgo y Reflexividad*. Tres temas de la teoría social contemporánea CIS. Madrid. 1999
- SANTANA TALAVERA, A Prevención de efectos no deseados y su relación con la imagen vendida en la implantación del sistema turístico Guise, 1994
- SANTOS, Milton Técnica Espacio tiempo Globalizacao e meio técnico-científico informacional EDITORIAL HUICITEC Sao Paulo 1994
- SKLAIR, Leslie Sociología do sistema global. Petropolis, RJ:Voces 1995
- SMITH, Valene (comp) Anfitriones e Invitados. Antropología del turismo. Editorial Endimión. Madrid. 1989
- TURNER; V El proceso ritual TAURUS Madrid. 1988
- URRY, John "Globalising the tourist gaze", Published by Department of Sociology, Lancaster University at: <http://www.comp.lancas.ac.uk/sociology/soc079ju.html> September, 2001
- URRY, John "The global media and the cosmopolitanism" Published by Department of Sociology, Lancaster University at: <http://www.comp.lancas.ac.uk/sociology/soc056ju.html>. Paper presented at Transnational American Conference, Bavarian America Academy. Munich June 2000.

- “Mobile Cultures” (draft) Published by Department of Sociology, Lancaster University at:<http://www.comp.lancas.ac.uk/sociology/soc030ju.html>
- VEIGA, D; MAZZEI, E, FILARDO, V, RIVOIR, A.L. Sociedades locales y territorio en el escenario de la Globalización. Facultad de Ciencias Sociales CSIC. Montevideo, 2000
- VILLASANTE, T, MARTÍN, P ¿Lo local es local hoy? ¿El desarrollo qué es? En Política y Sociedad. Revista de la Universidad Complutense de Madrid. Alternativas al desarrollo local . N° 31. Mayo-Agosto 1999.
- VILLASANTE, T Cuatro redes para hacer transformaciones sustentables En Política y Sociedad. Revista de la Universidad Complutense de Madrid. Alternativas al desarrollo local . N° 31. Mayo-Agosto 1999.

II. Democracia, política y participación

Los déficit democráticos en América Latina

Radiografía de movimientos sociales y políticos rioplatenses

Susana Mallo Reynal

A partir de los déficit democráticos identificados en una revisión de la reciente historia política y cívica de Uruguay y Argentina, se plantea profundizar sobre las condiciones sociales y presupuestos teóricos para el ejercicio de una ciudadanía plena y participativa en el Cono Sur. En función de ello, se realiza un doble recorrido: por un lado, se identifican los problemas recurrentes en el debate teórico y político para una ciudadanía digna y un espacio público democrático; mientras que, por otro lado, se contrasta con el análisis del rol que los actores- movimientos sociales y partidos políticos han ejercido en ambas orillas, comprendidos desde contextos de conflicto sociopolítico.

En Argentina, sobre el análisis específico del proceso de crisis de múltiples dimensiones (económica, política y social), se trazan los impactos en la participación y representación ciudadana, analizando las alternativas políticas ensayadas para la salida de la crisis y los significados de la recomposición de las relaciones entre elencos políticos y sociedad civil –a partir del movimiento sindical y piquetero-.

Por su lado, el diagnóstico de la crisis uruguaya, muestra un sistema político tensionado entre el impulso al cambio y los frenos conservadores, inestabilidad social y crisis económica que, a diferencia con Argentina, no culminó en una crisis de representación institucional. Algunas hipótesis explican la diferencia dada la posibilidad de canalizar el descontento popular a través de mecanismos formales de acción –plebiscitos y referendums- y políticos –triunfo del Encuentro Progresista-Frente Amplio- Nueva Mayoría-. Nuevos contextos en los que distintos actores sociales y políticos redefinen sus relaciones y deberán ser analizados desde nuevas construcciones de ciudadanía.

La comparación entre ambas orillas, a pesar de las diferencias que hacen la especificidad de cada país, muestra las dificultades y desafíos comunes para la construcción de ciudadanía en las democracias contemporáneas bajo contextos de fuerte crisis. Por un lado, la comparación estimula a re-pensar el cómo hacer compatibles los principios de igualdad y pluralismo democráticos frente a la conformación y reproducción de fuentes de poder constituido y constituyente. Por último, el desafío creciente de avanzar hacia formas de participación ciudadana activa e inclusiva a nivel de la región, frente a contextos de alta vulnerabilidad y marginación social, como lo son nuestras sociedades latinoamericanas.

Radiografía de movimientos sociales y políticos rioplatenses^[1]

La cuestión de los déficit democráticos en América Latina están ligados profundamente a, por lo menos, tres elementos cruciales: 1. los modelos económicos de corte neoliberal a través de los que se ha buscado el 'desarrollo' y las crisis económicas que han acarreado, 2. un sistema político democrático que no se ha sabido 'democratizar', es decir, una clase política que no ha sido capaz de construir y transmitir intereses constituidos sobre la base de principios participativos populares y, 3. un estado que abandonó las áreas estratégicas más importantes en lo referente a su funciones esenciales, la defensa del patrimonio nacional, junto al debilitamiento de las políticas

[1] Realizado con la colaboración de la Socióloga Anabel Rieiro.

sociales (búsqueda de redistribución e inclusión) que han terminado muchas veces en alimentar redes asistencialistas y clientelistas.

Estos déficit tuvieron como una de sus consecuencias, en el área sur, el resurgimiento de movimientos sociales con nuevas características, demandas y formas organizativas a las presentadas por el tejido social en décadas anteriores (como los movimientos de liberación nacional, etc.).

No es la intención de este trabajo detenernos en la profunda discusión moderna sobre teorías de los movimientos sociales planteadas como oposición: sí nos ubicaremos en un marco general a partir del cual comprender los nuevos fenómenos.

Encontramos una corriente que interpreta a los movimientos sociales como formas organizativas que mantienen el mismo contenido y formas de acción que el siglo pasado. La otra posición, adhiere a que los cambios en el capitalismo llamado 'postindustrial' han producido nuevas formas de acción, de concientización y de identidad. En este sentido, creemos en la creciente complejidad de los fenómenos que se han producido como resultado de la intransigencia de los grupos políticos que han ocupado los sistemas políticos y el estado; así, en un contexto mundial y una lógica racional instrumental globalizada nacen nuevas formas de acción colectiva, que si bien siguen la línea de viejas formas organizativas y se podría interpretar en ciertos períodos como 'latentes', actualmente se reestructuran de maneras novedosas y diferenciadas.

En este sentido, observamos en el diseño de casos una mayor violencia en Argentina y en el caso uruguayo se constata el "gradualismo" acorde con la tradición histórica de dicha sociedad.

Sin duda, lo que se hace necesario es no reducir los hechos acaecidos a monoexplicaciones o a teorías unívocas. Es necesario definir el conjunto de fenómenos relacionados con el poder y los conflictos (que representan quiebres y continuidades) desde una amplia lógica comprensiva. De este modo, no es posible remitirnos a las dos orientaciones tradicionales ya señaladas. Es decir, por un lado, una visión más 'funcionalista' que habla de la acción colectiva como "acción sin actor", poniendo especial énfasis en los factores de imitación, irracionalidad o contagio, enfoque que tendría como consecuencia la interpretación de la acción colectiva como reacción a la crisis o al desorden, manifestación de una 'disfuncionalidad' del sistema total, al que habría que proteger, mejorándolo (reformándolo) a través de la 'incorporación' e integración de los 'dislocados' y sus 'conductas colectivas'.

La segunda interpretación ha buscado los fundamentos del conflicto en la estructura social y el análisis de las condiciones que los actores poseen en común. Desde esta visión se interpreta a los movimientos sociales como "acciones conflictivas (que) buscan transformar las relaciones sociales de dominación social que se ejercen sobre los principales recursos culturales, la producción, el conocimiento, las reglas éticas"^[2]. Un movimiento social, sería 'la acción conflictiva por la cual las orientaciones culturales, un campo de la historicidad, son transformadas en formas de organización social que, a la vez, son definidas por normas culturales generales y por relaciones de dominación social'^[3] Desde este enfoque, Touraine^[4] propone entender las sociedades dependientes como una combinación de factores negativos y positivos que producen un capitalismo limitado y dependiente, con tendencias a impedir la formación de actores de clase. Este hecho, será central para comprender las limitaciones,

[2] Touraine, Alain 'Actores Sociales y sistemas políticos en América Latina' Cap. VI "Los movimientos sociales". Santiago de Chile, PREALC, 1987. Pág. 104

[3] *Ibidem*. Pág. 111

[4] Vale la pena aclarar que Touraine ha modificado su enfoque acerca de la interpretación de los movimientos sociales y su rol en el desarrollo de las sociedades dependientes.

ya que se sostiene que “no hay desarrollo si no existen actores que rompan con un orden en crisis y se apoyen en la razón contra la tradición (...). El modelo dependiente de desarrollo puede conducir al estancamiento y a la crisis si no se transforma en un proceso más voluntarista”^[5].

Estos análisis han comenzado a ser cuestionados, tanto por los cambios en las condiciones históricas como por las formas de acción social, los nuevos enfoques no los comprenden exclusivamente desde la interpretación de la lucha de clases, sino también por los conflictos políticos y las luchas por una ciudadanía integradora. De este modo, la crisis del concepto de clase como explicación a la acción colectiva, produjo el desarrollo del término ‘nuevos movimientos sociales’ que permitió dar cuenta de la acción colectiva donde fuerzas sociales se mostraban en el espacio público bajo formas de constitución no clasista y con reclamos novedosos. Así, Chantal Mouffe cuestiona la centralidad explicativa de clase en relación a las demandas teóricas y políticas que surgen de otras divisiones sociales. Elabora un concepto de ‘democracia radical’ a través de la elaboración teórica de la categoría “agente”, entendiendo que estamos en una época donde “el esencialismo de clase ha dejado lugar a las demandas pluralistas de ‘nuevos movimientos sociales’, tales como el feminismo, el antirracismo, la defensa de los derechos de gays y lesbianas, el ecologismo, el pacifismo, etcétera”^[6]. Laclau y Mouffe al rechazar el ‘esencialismo de clase’ han atacado el centro mismo del problema.

Al respecto de esta polémica, creemos que los determinantes más culturales y políticos deben ser incorporados como ejes fundamentales en el análisis de los movimientos sociales, especialmente en su rol de ‘reproducción’, la ‘doxa’ en palabras de Bourdieu. Sin embargo, desde un análisis de las sociedades periféricas, creemos que la concentración en la cultura no debe desviar o contraponerse a los determinantes económicos que impiden la emancipación de la gente; es decir, no deberemos contraponer la esfera cultural a la económica, sino más bien registrar el peso de lo material y económico dentro de la cultura y política. Es de señalar que nuestras sociedades nos muestran viejas y nuevas formas de reclamo, porque los retrocesos en materia social han significado pérdidas de conquistas tradicionales, pero también nuevos reclamos de inclusión que tienen que ver con la construcción de una ciudadanía activa y participante, que reclama ‘incidir’ en las decisiones políticas y la distribución material. Por tanto, la protesta social está siendo utilizada desde los sectores más postergados dando cuenta del carácter fragmentario y específico de la acción colectiva contemporánea. “En este sentido los conflictos que pueden observarse en la actualidad, tienen, en general, un carácter más diferenciado que aquel que caracterizó, por ejemplo, la relación entre capital y trabajo en los orígenes de la sociedad industrial”^[7]. Sin embargo, no se pueden entender sin comprender la lógica del capital globalizado. En este trabajo se enfatizará el análisis político de los movimientos sociales, entendiendo esta esfera como un espacio desde donde analizar el conflicto por la toma de decisiones en la distribución y producción de los recursos materiales.

El trabajo reconoce que lógicas de dominación continúan funcionando a pesar de la existencia de las transformaciones sufridas por las sociedades; existe por parte de los actores formas de resistencia para construir nuevos significados utilizando los discursos que disponen. “Los movimientos sociales nacen precisamente del cruce entre estas construcciones de significado y la lógica de do-

[5] Touraine, Alain ‘Actores Sociales y sistemas políticos en América Latina’ Cap. VI “Los movimientos sociales”. Santiago de Chile, PREALC, 1987. Pág. 37.

[6] Zizek Slavoj: “Ideología” México, FCE, 2003. Pág. 277

[7] Schuster, F. y Pereira, S. “La protesta social en la Argentina democrática: balance y perspectiva de una forma de acción política” en La protesta social en la Argentina. Transformaciones económicas y crisis social en el interior del país, Giarraca, N. compiladora. Alianza Editorial, Buenos Aires. Pág. 45.

minación, cuando el esfuerzo autónomo de construcción por parte de los individuos y grupos separa del todo o se frena con medidas políticas que intervienen en procesos diarios"^[8]

Al mencionar los movimientos sociales señalamos que la acción pública y manifiesta del actor aparece en las calles enfrentándose a una autoridad política. Con estas formas entoces de participación, el movimiento se hace visible y presente. Esto es así cuando se ha desarrollado un discurso previo, una orientación de la acción y redes de solidaridad realmente efectivas, aunque no se hayan hecho aún visibles. Sabemos que en muchos casos, estas redes permanecen sumergidas y cuando aparecen en toda su expresión es por la existencia previa de niveles de comunicación o tejidos subterráneos y autogestionarios ya existentes en la sociedad, antes latentes y ahora manifiestos.

Las manifestaciones públicas de acción colectiva muestran la existencia de formas organizativas que se imponen con fuerza ante la magnitud de la crisis y el autismo de la clase política.

Sólo en contados países de nuestra región los gobiernos pudieron dar alguna respuesta a la creciente movilización social, lo que cuestiona el tipo de estado, el sistema político y los modelos de desarrollo a seguir. En este sentido, se hace necesario destacar que en los últimos 25 años se han desarrollado formas de acción colectiva a través de la que se articulan nuevos sectores de clase, que tradicionalmente habían quedado fuera de los conflictos sociales. Por tanto, han emergido nuevos actores con novedosos modelos organizativos y formas de acción distintas a las anteriores articulaciones sociales. Encontramos tres tipos de posiciones ante esta realidad: a) aquella que centra su elección en los aspectos más visibles y mesurables de la acción colectiva, es decir, la confrontación con el sistema político y los efectos en políticas concretas, privilegiando el concepto objetivo de acción, b) la llamada visión constructivista basada en sucesos relacionados con el efecto final de la acción, aquí el punto de vista se centra en lo colectivo como lucha y no como un proceso, por esta razón tiende a privilegiar la escena política y el enfrentamiento con las autoridades. c) por último, el nivel intermedio, el cual sostiene que la posibilidad de determinar específicamente lo que es 'nuevo' en los movimientos contemporáneos va a depender de la capacidad de análisis para traspasar la globalidad del fenómeno, observar y explicar cómo se produce una realidad colectiva a través de la convergencia e integración de los distintos elementos que la componen.

Varios elementos tendrán que ser integrados: por un lado, los sujetos que interactúan y se influyen mutuamente establecen relaciones de consenso y disenso, negocian y producen redes de referencia cognitiva; por otro lado, aparecen los sistemas motivacionales necesarios para la acción. La motivación para la participación no puede considerarse una variable individual, a pesar de estar enraizada en las peculiaridades individuales ésta sólo puede comprenderse en su totalidad cuando integramos al sujeto en una opción colectiva, en un proceso de interacción comunicativa o reflexiva. De esta manera, la construcción de una identidad colectiva abarca dos aspectos: la complejidad interna del actor, y las relaciones del actor con su medio. Si la acción colectiva se aproxima a formas más institucionalizadas de acción social, la identidad puede conformar un sistema de reglas y relaciones que se cristalizarán en formas organizacionales más estructuradas. En las formas menos institucionalizadas, la actividad debe ser constante para hacer posible la acción. "La identidad colectiva es por tanto, un proceso a través del cual los actores producen estructuras cognitivas comunes que les permite valorar el ambiente y calcular los costes y beneficios de la acción. Las definiciones que

[8] Melucci, A. (1998). La experiencia individual y los temas globales en una sociedad planetaria. En: Ibarra, P.; Tejerian, B. (ed.). Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural. Madrid: Trotta. Pág. 378

formulan son, por un lado, el resultado de las interacciones negociadas y las relaciones de influencia y por otro lado, el fruto del conocimiento emocional^[9].

De esta forma, la participación no puede ser reducida a la racionalidad instrumental (en lo que muchas veces caen los enfoques de elección racional y movilización de recursos), ni a la manifestación irracional de la 'masa' (teorizaciones del comportamiento colectivo, desarrollados por Lebon, entre otros). La construcción y complejidad de la acción colectiva, depende tanto de la intensidad del conflicto como de las dimensiones de las demandas.

Argentina en la encrucijada

Las consecuencias de las políticas económicas y sociales de los noventa, repercutieron de manera especial en Argentina. Usada en esa década como "ejemplo" por sus procesos de "apertura" y privatizaciones acompañada con un fuerte endeudamiento con organismos internacionales, condujo a la hecatombe conocida: default, quiebre institucional y nivel de deterioro de los sectores bajos que llevaron al 25 % de la población de 37 millones de habitantes por debajo de la línea de pobreza, arrastrando también en la caída a sectores medios, históricamente consolidados desde los inicios del siglo XX. La desaparición de fuentes de trabajo, ante el deterioro de la industria nacional y el aumento de la exclusión, llevó a índices de desocupación nunca conocidos en Argentina.

Argentina	2001	2002	2003	2004
Pobreza	38.3	57.5	47.8	40.2
Indigencia	13.6	27.5	20.5	15

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos- Encuesta Permanente de Hogares (EPH)- Nota: los Semestres corresponden a los resultados de la EPH continua; los períodos anteriores, a los de la EPH puntual.
* Los datos del 2001 y 2002 son del mes de octubre, mientras que para 2003 y 2004 son los datos del segundo semestre de cada año.

Esto provocó situaciones de violencia creciente que terminaron con la caída del expresidente De La Rúa, quien renunció ante la ira popular, después de de las muertes producidas por la represión estatal. Debemos señalar, sin embargo, que las protestas y movilizaciones populares habían ya comenzado por los años 96, 97 con el denominado fenómeno piquetero, el cual hizo su aparición en la provincia de Neuquén, cortando la ruta con reclamos y reivindicaciones sociales de trabajo.

Estos movimientos tienen como antecedente la ocupación de tierras a fines de los años 70s y mediados de los 80s, es decir, los denominados 'asentamientos urbanos', ocupaciones con distintas características de las villas miserias, pues la ocupación no es de una familia individual que llegan y construyen una casita precaria, sino que es producto de una organización previa más estructurada.

Antes de la apropiación se utilizan planos del terreno, se dividen los lotes que corresponden a cada uno de los ocupantes, se definen previamente los espacios públicos correspondientes a la plaza, la escuela, el centro de salud. Cuando se realiza la toma, las redes de organización están ya muy consolidadas. Estas formas barriales, se han revelado como un importante factor de integración social, particularmente en los casos de poblaciones marginales de las grandes ciudades latinoamericanas.

Sin embargo, no siempre se reconoce su papel en la recomposición de los lazos sociales. Con frecuencia, son vistos por los gobiernos como un elemento desestabilizador, por los técnicos

[9] Melucci, Alberto 'Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales. In: Zona Abierta No 69, 1994. Movimientos Sociales, Acción e Identidad. Madrid. Pág. 173.

como una dificultad al planeamiento y por los partidos políticos como un nuevo instrumento electora^[10].

En el caso argentino, estas formas de organización impidieron que hubiera saqueos en la crisis de 1989 (fin del gobierno del expresidente Alfonsín) en zonas densamente pobladas, producto de una correcta evaluación de las organizaciones de la coyuntura política.

Con el aumento de la pobreza la exclusión y sobre estas bases sociales existentes, se desarrolló el movimiento piquetero en los años 96 y 97, en este sentido, más allá de las críticas y errores, los piqueteros cumplieron un papel importante en la canalización y expresión de los reclamos sociales, produciendo una acción colectiva de alto impacto.

Esto es así, porque la desocupación vivida en términos individuales no es sólo un problema económico, es una grave desintegración de la personalidad, de la pérdida de autoestima y de los lazos sociales. Por el contrario, integrarse a una agrupación de desocupados genera un espacio colectivo comprendiendo entonces, que no es un problema personal, sino que se convierte en un problema social. Esta toma de conciencia, permite un proyecto de pertenencia a un colectivo.

Una de las respuestas a la violencia social desatada en el 2001 fue la creación del plan "Jefas y jefes de hogar" lo que significaba un salario mínimo universal ^[11]. Esto facilitó muy rudimentariamente el ingreso al mercado de los desocupados a través de bienes de subsistencia. Carecer de este dinero rompe

las bases mismas de ciudadanía. Sin poder comprar una cantidad mínima de bienes no se está en condiciones de acceder a otros bienes simbólicos fundamentales para la vida que están en la esfera cultural y política. Sin una asignación para poder comprar en el mercado, no hay cuota de ciudadanía en la esfera pública^[12].

La acción política de los movimientos piqueteros cumplió con dos objetivos: por un lado, marcar su carácter contencioso e institucional, reclamo que les dio visibilidad pública; como así mismo remarcar la responsabilidad del estado en la solución de las demandas. Este proceso, puso de manifiesto la total desarticulación de la matriz sindical como eje articulador histórico-tradicional de las protestas, dando paso a reclamos basados en una ciudadanía cívica o de derechos, lo que produjo una progresiva fragmentación de la acción.

Este hecho puede ser interpretado como un indicador de la complejización y multiplicación de las identidades sociales y políticas involucradas en la protesta. La fragmentación y diversificación de las demandas alejan las posibilidades de unificar los reclamos, encontrando pedidos que van desde la ruptura con el FMI, hasta la construcción de una sociedad de corte socialista. Señalemos algunas de las diferentes corrientes y organizaciones existentes:

El sindicalismo argentino: ¿muerte o resurrección?

Durante los años 90 la organización sindical perdió la centralidad política que había sido su característica más esencial desde su creación. En los años 70-75 la movilización obrera logró detener el plan expoliador de las corporaciones financieras. Durante los 80 las movilizaciones convocadas por la C.G.T (Confederación General del Trabajo) lograron sacudir los cimientos de la dictadura.

[10] Denis Merklen "la cuestión social al sur desde la perspectiva de la integración- políticas sociales y acción colectiva en los barrios marginales del Río de la Plata", Documento preparado para el Forum Culture el Développement, BID, UNESCO, Fondation de Sciences Po) 1999.

[11] El salario mínimo Universal fue de 50 dólares mensuales para los jefes y jefas del hogar.

[12] Sarlo Sabajanes, Beatriz. La imaginación técnica; sueños modernos de la cultura argentina. Buenos Aires: Nueva Visión, 1992.

Mientras que en los años 90 mostraron un debilitamiento evidente, producto de las claudicaciones de los dirigentes al gobierno de Menem, esto condujo a una división. La puja significó la creación de tres confederaciones obreras, con una distinta conformación política pero sobre todo una lucha por el control sobre las áreas económicas consideradas importantísimas en la estructura sindical y que han sido históricamente las “cajas negras” del poder político.

Por un lado, permaneció la Central más importante considerada la “oficial” y cuyo Secretario general ha conducido la organización al dialogo permanente con los gobiernos de turno, manteniendo así todas las prebendas. Otra rama fue dirigida por Hugo Moyano que se definió como “rebelde” en una actitud ambivalente con el gobierno. Por último, el desprendimiento que se denominó C.T.A (Confederación de Trabajadores Argentina) considerada como la más intransigente o contestataria.

La CGT oficial aceptó todos los mandatos de los gobiernos de Menem, De la Rúa y Duhalde, regenerando políticas basadas en un cierto clientelismo, a pesar de proclamar la confrontación, sobre todo como amenaza.

La CGT de Moyano agrupó principalmente a asalariados en la actividad productiva (particularmente transportes) aceptando el dialogo con el gobierno a partir del ascenso de Duhalde a fin de reclamar firmeza de parte del gobierno con los sectores mas concentrados del poder económico.

Finalmente la CTA se constituyó principalmente con sectores de la pequeña burguesía asalariada (mayoría de empleados públicos) en franca pauperización y proletarización, fue la única central que planteó la organización de los desocupados y pidió el rompimiento con el FMI, logrando que el gobierno los incluyera en una parte de la administración de los subsidios del Plan Jefa y Jefe de Hogares desocupados. Herramientas de gran poder político sobre todo como elemento aglutinador de los sectores más desprotegidos, menos politizados y sobre todo más carenciados.

Los piqueteros y cómo sobrevivir

El movimiento piquetero se constituyó como tal el 4 de setiembre de 2001, fecha del Segundo Congreso Piquetero Nacional. Pero su existencia se remonta por lo menos 6 años atrás cuando las movilizaciones en Cutral Có y Plaza Huincul, pueblos que las privatizaciones de YPF condenaron a su desaparición, y que realizaron los primeros cortes de ruta.

Las organizaciones de piqueteros crecieron muy rápidamente, la acción colectiva creó espacios cada vez más reivindicativos que culminaron con enormes manifestaciones que fueron reprimidas en diciembre de 2001 y enero del 2002.

Tres son los movimientos piqueteros más importantes, con distinta capacidad de movilización, y distintas ideologías diferenciadas:

1. La organización con más tendencia a los acuerdos, tal como lo señalamos anteriormente, es la CTA. Agrupa alrededor de 130.000 miembros y distribuye 90.000 planes de asistencia. Las protestas de esta organización son parciales y tratan de no llegar a enfrentamientos extremos con otros sectores de la sociedad, por ello evitan los piquetes totales y han optado por cortes de ruta y puentes de manera parcial. Dejan paso a autos y ómnibus en el intento de no exacerbar el enfrentamiento con las clases medias urbanas.

Además de ello, realizan, al igual que otras organizaciones, una enorme obra social, han instalado consultorios médicos, guarderías, roperías, pequeñas fábricas de bloques para arreglar o construir viviendas y por supuesto ese referente social de la situación del país que es la “olla popular”.

Como elemento político a destacar está la inclusión y participación de distintos sectores sociales, con cambios en las demandas políticas, en las que se observa que la acción colectiva ha dejado de estar influenciada por políticas de corte clientelístico pasando a tener prioridad las formas autogestionadas. Las diversas organizaciones coinciden en su orgullo que es el haber convertido una

política social captora de votos y prebendas en un levantamiento de autoorganización. Los subsidios en las tres organizaciones más importantes, se entregan a cambio de tareas como hacer zanjas, pintar escuelas, tareas, que es cierto, no siempre se concretan. Pero lo real es que entre los desocupados conviven ex obreros industriales o de servicios que han tenido una larga experiencia de trabajo incluso sindicalizado, con jóvenes que sólo han conocido trabajos parciales, temporarios o en negro y, peor aún, algunos ni siquiera han accedido a trabajar. Las consecuencias psico-sociales de esta experiencia es hoy invaluable, pero se piensa en trastornos casi insuperables para estos jóvenes.

Es por ello, que conscientes de la situación, los referentes sindicales como Alderete señalan que “mientras que los planes sociales gubernamentales buscan pasividad a cambio de favores políticos, conseguir los planes y mantenerlos es para nosotros resultado de nuestras luchas”. La búsqueda, afirman los dirigentes de la CTA con D’Elía (elegido diputado por la provincia de Buenos Aires), es conseguir formas de estructurar vastas necesidades de los piqueteros que no culminan en las demandas económicas, sino que el reclamo va mucho más allá, la discusión y la reunión ha permitido que se desarrollen nuevos intereses y se planteen formas nuevas de participación con hombres, mujeres y también niños que no quedan al margen de la problemática.

Lo que se pensó como un elemento de contención terminó recreándose en una lucha popular con autonomía de las políticas tradicionales.

2. La segunda organización se denomina Bloque Piquetero Nacional, sus consignas son más drásticas y sus formas de organización son asambleas barriales, lugar desde donde reconocen su preocupación por las divisiones generadas entre los vecinos. Esta agrupación tiene alrededor de 35.000 personas y reparte unos 20.000 planes de asistencia a desocupados al mes. Sus piquetes son mucho más duros y prohíben el paso de todo vehículo. Ha recibido el apoyo del Movimiento Independiente de Jubilados y Desocupados y de la organización Barrios de a Pié, organización que se ha convertido en la más combativa y radical y la de mayor presencia en las calles.

Debemos señalar que los participantes en las organizaciones definen el piquete “como un momento festivo, es un momento cotidiano de seguridad”.

Otro denominador común de las estructuras piqueteras es que la gente se acerca por necesidades básicas insatisfechas, por lo cual su demanda es muchas veces elemental, por esto el papel jugado por las organizaciones es tan esencial, proveen una comunidad de contención, la conciencia de una situación compartida y la necesidad de una salida colectiva.

3. Por último, la tercera organización, la de más fuerza en sus demandas es el Movimiento de Trabajadores Desocupados Aníbal Verón^[13]. Este movimiento surgió en 1997 y es sin duda una organización minoritaria, pero cualitativamente significativa, del complejo prisma que significa el movimiento piquetero. Se formó en Solano en julio del 2002. Su consigna es “Trabajo, Dignidad y Cambio Social” y sus principios organizativos son: horizontalidad (no hay puestos jerárquicos), autonomía (no responden a ningún grupo, político, sindical ni religioso) y democracia directa (todas las decisiones se toman en asambleas barriales semanales). “El cambio lo construimos desde ahora todos los días, con las relaciones entre nosotros”, afirman sus líderes. Entre otros elementos se distinguen sus rostros tapados con pañuelos o pasamontañas lo que ha sido motivo de disputa entre las organizaciones.

Los alevosos asesinatos de dos compañeros en junio de 2002, Darío Santillán y Maximiliano Kosteki, fueron el punto culminante en la lucha piquetera. Sobre todo porque los dos jóvenes no eran dirigentes de primera línea, por lo cual su muerte atroz desnudó las peores lacras de “la maldita

[13] Aníbal Verón era un colectivero desocupado de 37 años asesinado en noviembre de 2000 cuando participaba de un corte de ruta en Gral. Mosconi, Salta.

policía” bonaerense. Tres grandes marchas el 27 de junio y otras el 3 y 9 de julio con las consignas “Que se vayan todos”, con una masiva concurrencia de la totalidad de las organizaciones piqueteras, dejaron vislumbrar las iniciativas comunes y su potencial poder de unificación, verdadero temor para el establishment; miedo que se ha desvanecido hoy ante las políticas gubernamentales de acuerdos con algunos sectores piqueteros.

Sin duda, la Aníbal Verón, como la llaman popularmente no es la organización mayoritaria, posee alrededor de 15.000 miembros y 9.000 planes de asistencia para desocupados al mes, y si bien sus consignas y piquetes son intransigentes es, sin embargo, la organización que mayor muestras de valor y solidaridad ha dado.

El movimiento piquetero ha demostrado que se puede romper con la impunidad, afirman “que la movilización y los escraches son la forma en que los de abajo tenemos de exigir justicia” lo que ha permitido desnudar los vericuetos más oscuros del sistema.

Es importante señalar aquí la inmensa labor realizada por las mujeres. “Las compañeras” conforman una alta proporción, alrededor del 65% de las participantes. Han sido y a veces son empleadas domésticas, algunas han sido obreras de ramas de la industria o son amas de casa. Pero lo que las distingue es que son ellas las que asumen los roles más activos. Pelean los planes sociales, las bolsas de alimentos, tareas que los hombres consideran humillantes. En muchos casos tienen muchos hijos, y son o han sido madres precoces, para ellas la prioridad es cuidarlos y darles de comer. En las organizaciones tienen un rol protagónico lo que refuerza sus roles de género, van a las reuniones, a los piquetes, ayudan aún en las tareas más pesadas y reivindican terminar con el rol de víctimas de la violencia familiar. Como ejemplo de esto han organizado escuelas de “Ama de casa”, además de realizar todo tipo de actividades (cocina comunitaria, guardería, costura, asambleas), participan en la construcción y organización de “salitas”, lugares con consultorios de clínica, ginecología, odontología, para lo cual han conseguido ayuda de médicos, estudiantes de trabajo social, medicina, etc.

Llegan primeras a los piquetes y son las últimas en irse, van con niños, bebés en cochecito y permanecen toda la noche y a veces días, mandan a sus hijos a la escuela cuando pueden y disputan lugares de poder. Alfabetizan, hacen huertas, talleres de educación sexual, y han conseguido una permanencia popular como la que funciona en La Matanza. Sin embargo, ningún nombre femenino figura en la dirección de alguna organización.

El reclamo de subsidios significa luchar por cierta independencia para enfrentar la dominación de los ‘caudillos tradicionales’ o de los ‘nuevos caudillos’. En concreto el universo piquetero reconoce distintas líneas ideológicas que articulan el movimiento piquetero: clasismo, basismo marxista, basismo social cristiano, reformismo radical, reformismo dispuesto a dialogar con el estado, violencia insurreccional, violencia lumpenmarginal, son algunas de las posiciones que describen un arco ideológico con grandes contradicciones.

Es de señalar también que, no tienen mayor peso electoral, que por otra parte, dirigentes justicialistas que hicieron su experiencia en el Frepaso, en el Polo Obrero, en la Confederación de Trabajo Argentina (CTA) hoy pueden reconocer en el gobierno dirigentes políticos con los cuales han mantenido un fluido diálogo.

La permanente visibilización del movimiento piquetero con cortes de calle centrales, puentes y rutas, ha producido un malestar creciente en sectores amplios de la sociedad que se ven imposibilitados de moverse libremente en la ciudad ante la presencia casi diaria de los piqueteros; pero también debemos de observar como es el espacio público casi el único recurso que han tenido los pobres.

Sin duda la ocupación es siempre conflictiva, la tensión entre piqueteros y gobierno y piqueteros y parte de la sociedad es permanente y no tenderá a decrecer en la medida que continúen existiendo formas discriminatorias y expulsivas del trabajo, la salud y la educación.

Hace falta políticas inteligentes y activas de creación de empresas sociales, de microempresariado y apoyo a las empresas tomadas por los trabajadores. Lo contrario, sólo conducirá a la represión y esto a la violencia, espiral tan conocida y tan temida por los argentinos y latinoamericanos en general.

Uruguay y su dinámica moderada

La historia política de Uruguay, es considerada 'privilegiada' respecto a su democracia política y el alcance socioeconómico en perspectiva comparada regionalmente. Desde principios de siglo, con el Estado de bienestar se lograron altos niveles de consumo que fundaron un imaginario e identidad colectiva basada en un país 'de clases medias', "Uruguay: la Suiza de América", un país pequeño, estable, con altos niveles de integración social y bajos índices de desigualdad que ha logrado 'amortiguar' sus crisis económicas en relación al modelo Latinoamericano.

Este imaginario de 'estado de bienestar' no tuvo más remedio que 'fracturarse', pasando a ser un 'estado de malestar' luego de la explosiva crisis del 2002. Encontrando una creciente exclusión en el mercado de trabajo, que lleva a un mayor desempleo y una informalización de la economía, el aumento constante de personas y hogares debajo de la línea de pobreza, el deterioro en la calidad de vida, la mayor polarización económica que fragmenta el tejido social debilitando las clases medias, aumentando la brecha entre 'ricos' y 'pobres', la inadecuación del sistema sanitario y educativo a la nueva realidad social. Como una de las consecuencias encontramos la feminización e infantilización de la pobreza.

Durante el 2002, Uruguay arrastrado por la dramática crisis Argentina, vio lejos la anhelada "reactivación económica" de la que tanto se escuchaba hablar en el ámbito político. Durante este período, casi sin excepción todos los sectores se declararon en crisis, el agro (principal sector en la economía uruguaya), la industria, el turismo, la salud, entre otros. Desde el año 2002, se vive el más alto desempleo en los últimos 34 años (llegándose a superar en algunos períodos el 20%), "esta problemática es particularmente relevante porque a una situación objetiva de menos empleo y mayores dificultades para obtener y mantener uno, se agrega una situación subjetiva en la cual, en el fondo, se pierde la vinculación entre la persona y la sociedad".^[14]

El desempleo también llevó a la mano de obra desplazada a aumentar el número de personas que trabajan en actividades informales ('creciente informalización de la economía'), encontrando cada vez más personas vendiendo cualquier tipo de mercaderías y servicios por las calles y los medios de transporte, sino mendigando o dependiendo de las típicas 'changas'; mientras la avenida principal de la capital (que aloja la mitad de la población total del país) se llenaba de carteles de "Se Vende", "Se alquila" que adornaban todos los barrios de la ciudad, gracias a las migración masiva.

Fue también durante este año, que entre las calles se había puesto de moda la frase "el último que se vaya, que apague la luz", haciendo referencia a la avalancha de uruguayos que emigraron escapando a la situación económica; si bien no hay cifras concretas sobre el fenómeno de la emigración en Uruguay, varias fuentes sostienen que entre el momento de explosión de la crisis y el año 2003 emigró casi un 11% de la población uruguaya, cabe resaltar que dicha cifra es notoriamente mas alta a la emigración aún en tiempos de exilio. La razón principal de esta nueva emigración es el desempleo y la falta de estabilidad laboral. Destaquemos, además, que la mayoría de los emigrantes son jóvenes de educación media y alta, lo que hace a la población uruguaya, ya con un índice de

[14] Gallicchio, Enrique; Los desafíos del empleo y el trabajo en un Uruguay en crisis, en: AA.VV.; Medidas urgentes frente a la situación social, Montevideo, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, Uruguay) – Centro Latinoamericano de Economía Humana, 2002.

crecimiento aproximado a "0", una población más envejecida, pasiva (el porcentaje de jubilaciones y pensiones aumenta respecto a la población económicamente activa) y menos educada. La principal universidad en Uruguay es estatal, pública, abierta y gratuita, por lo que cada profesional que se marcha, significa un alto costo para toda la sociedad uruguaya que invierte para tener una población 'educada', mientras sus profesionales terminan trabajando y volcando sus conocimientos muchas veces en países "desarrollados"; situación que sigue alimentando injusticias a nivel internacional.

Uruguay, a pesar de seguir representando, según los organismos internacionales, mejores índices de pobreza comparado con el resto de la Región Latinoamericana, sufre de una creciente polarización social (cada vez se ve con más claridad la diferencia entre zonas ricas y pobres), surgen los barrios privados mientras se da un gran crecimiento de los asentamientos primarios y se observa un fenómeno llamado "infantilización de la pobreza", dos de cada tres niños uruguayos vive hoy debajo de la línea de la pobreza, presentando alguna de las necesidades básicas insatisfechas. Este último hecho, sumado a la emigración de las personas más educadas, hace cuestionarse sobre un tema que últimamente se ha puesto de moda "La seguridad Ciudadana", que se ha abordado más con políticas de 'control' que de 'prevención y seguridad'. El deterioro social presenta varias manifestaciones, las personas que viven su infancia y juventud en hogares pobres no sólo presentan necesidades materiales no satisfechas, sino una serie de códigos ("cultura de la pobreza") propios del vivir en un contexto de nivel socioeconómico deteriorado, donde las posibilidades de sufrir algún tipo de violencia se incrementan y la percepción de 'no futuro' y descreimiento forman parte de todos los días.

Cuadro 2. Evolución de pobreza e indigencia en Uruguay 2001-2004. Total Urbano ECH. % en personas

Uruguay	2001	2002	2003	2004*
Pobreza	18.8	23.6	30.9	32.1
Indigencia	1.3	1.9	2.8	4.0

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - Encuesta Continua de Hogares (ECH)-

Nota: Estimación de la cantidad de personas y márgenes de error al 95%, por área.

* Los datos del 2004 se relevaron durante el Censo Fase 1 de 2004 en las localidades y zonas de la ECH.

La crisis por la que transita el Uruguay de hoy, sus consecuencias y efectos son enormes y están lejos de ser reversibles en el corto plazo. Las huellas que estos efectos pueden dejar en términos de integración social en la sociedad son cada vez más profundos (Canzani, 2003).

El desarrollo va más allá de la satisfacción de las necesidades directamente ligadas a la sobrevivencia,

Ante esta situación, ¿Cómo han reaccionado los partidos políticos y la sociedad civil?

Partidos políticos

En 1999, la coalición del Partido Colorado y el Partido Nacional, lograron el triunfo de la fórmula electoral representado por las figuras de Jorge Batlle y Luis Hierro López.

El proyecto de centro derecha logró imponerse al frente de la izquierda captando el voto de los sectores medios, realizando un llamado a la tradición 'democrática liberal', con visos a la continuidad del modelo neoliberal, todavía en pie en esos años. El temor de dichos sectores a cambios económicos abruptos y el bombardeo ideológico que desde los medios de comunicación masiva realizaron los políticos tradicionales produjeron el resultado esperado. A ello, cabe sumarse la falta de respuestas adecuadas, unitarias pero sobre todo rápidas y eficaces de la izquierda, representada por el Encuentro

Progresista- Frente Amplio y de sus principales referentes. Como consecuencia del proceso electoral los resultados en una segunda vuelta fueron los siguientes:

Elecciones presidenciales 1994-1999:			
	1994 (%)	1999 (%)	Balotaje 1999
Partido Colorado	31.4	33	54
Encuentro Progresista - Frente Amplio	30.02	40	46
Partido Nacional	30.2	21,7	
Nuevo Espacio	5.04	4,4	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Cuadro tomado de <http://www.uruguaytotal.com/elecciones/balotaje.htm>

El programa del Presidente Batlle no ofrecía misterios: su discurso de cambio “apuntaba a una transformación radical de la sociedad uruguaya para adaptarla y adecuarla a la lógica de las exigencias de la competencia de mercado en un mundo abierto y globalizado (Moreira, 2001).

Por tanto, sus primeras medidas tendieron a preservar el sistema financiero y la estabilidad de precios, fomentar el ingreso de capitales de corto plazo provenientes esencialmente de la Argentina y mantener la política cambiaria. Esto supuso un flujo inusitado de bienes del exterior y servicios no financieros, lo que continuó ahondando la grave destrucción productiva.

La continuación de una política económica que daba muestras de su agotamiento, con la producción de un discurso de ‘cambio’, entendido como proceso de modernización con influencia neoliberal, produjo fuertes ambivalencias y abruptos corrimientos en su estrategia política.

Ejemplo de esta contradicción en el seno del gobierno, fue la continuidad de la utilización del estado, como un gigantesco aparato clientelístico político-partidario y electoral, fruto de la más acabada tradición e identidad partidaria.

La agenda política del presidente chocó rápidamente con las necesidades cada vez más acuciantes de una sociedad a la que los cimbronazos de la crisis afectaban de manera creciente. Aún en temas como los Derechos Humanos que se habían transformado en una bandera reivindicativa, el gobierno no sólo no la llevó a cabo, sino que ante la demanda de sectores amplios por “verdad y justicia” recomenzó la actitud de encubrimiento y negación.

Si bien en marzo del 2000 se introdujo en el discurso presidencial un giro importante, que condujo a la creación de la Comisión para la Paz, produciéndose avances en torno al descubrimiento del paradero de los desaparecidos; prontamente se hizo visible la imposibilidad de una investigación profunda sin tocar sectores del poder militar y civil cómplices de los duros años de la dictadura. Los límites precisos con los que chocaron algunos integrantes de la Comisión, en la investigación de casos muy sonados como la nuera del poeta Juan Gelman y las dificultades para investigar terrenos militares donde existían probados datos de tumbas clandestinas demuestran la imposibilidad de romper pactos mafiosos.

La defensa por parte del gobierno de una reforma de tipo gerencialista inspirada en la crítica de la Public Choice a las burocracias de los estados de bienestar, significó serios cuestionamientos a la defensa que los burócratas asociados a un tipo de corporativismo ligados generalmente a los partidos políticos tradicionales, sin embargo fue imposible transformar las actitudes de una burocracia anquilosada e incapaz de cambios mínimos. No se puede transformar lo que se ha creado a lo largo de muchísimos años, sobre todo invocando una racionalidad imposible de ser aplicada dada las prácticas existentes.

Esta concepción política llevó en su seno otro intento más para reformar el estado, con el consecuente fracaso; en este sentido debemos señalar los déficit que se vienen manifestando en la capacidad institucional para reforzar las funciones estatales, de reformulación de políticas de control

y regulación. (Ramos, 2003). Debemos de señalar que los partidos tradicionales llevan gobernando el país hace casi ciento cincuenta años, por lo tanto se hace muy difícil romper con estructuras muy solidificadas.

Los intentos de Batlle sobre desestructurar el gradualismo, parte de la historia intrínseca del país, contó en primera instancia con el apoyo de su aliado: el Partido Nacional; no así, con el Encuentro Progresista- Frente Amplio que con un peso parlamentario importante (44% del total) siempre consideró al presidente uno de sus principales adversarios ideológicos.

En su primer año de gobierno, se introdujeron medidas de desregulación y desmonopolización de las actividades de las empresas públicas. Se tomaron disposiciones para la creación de empresas mixtas con capitales privados en el puerto, telecomunicaciones, gas y banco de seguros del estado. Los siguientes años: el 2002, el 2003 y el 2004 implicaron un fuerte descenso en la popularidad del gobierno, así como de los apoyos político partidarios. Como consecuencia de ello, la coalición blanco-colorada quedó rota en Octubre del 2002 con la retirada de los ministros blancos del gabinete. La ruptura de la coalición de gobierno, integrada por el Partido Colorado (PC) y el Partido Nacional (PN), produjo dificultades para conformar consensos parlamentarios mayoritarios. Esto condujo a una caída de la productividad parlamentaria, y una disminución en la influencia del Ejecutivo sobre la legislación sancionada por el Legislativo.

El crecimiento de la izquierda a lo largo de todos estos años fue constante y dio cuenta de la credibilidad del Frente Amplio en la población.

En octubre del 2004, el triunfo del FA con el 50,4% de los votos rompió con las viejas reglas de bipartidismo de los partidos tradicionales. Una ciudadanía esperanzada se manifestó en las urnas y en las calles.

Cuadro 3. Elecciones presidenciales 2004:	
	2004 (%)
Partido Colorado	10.36
Encuentro Progresista- Frente Amplio-Nueva Mayoría	50.45
Partido Nacional	34.3
Partido Independiente	1.84
Elaboración propia en base a datos oficiales de la Corte Electoral http://www.corteelectoral.gub.uy	

El nuevo gobierno desde su campaña electoral no “promete milagros”, se sabe que el país está todavía bajo los efectos de la dura crisis del 2002. Sin embargo, en los primeros 100 días de gobierno se ha consolidado una credibilidad ante los primeros cambios operados desde el estado. La larga marcha del discurso del cambio se vió consolidada por el triunfo de mayo de 2005 de 8 intendencias de las 19 que conforman el país, lo que representa el 75% de la población y el 85% del aparato productivo.

El proyecto de cambio ‘en paz’, o al mejor estilo uruguayo, se ha consolidado.

Departamento	% Partido E.P.F.A. N.M.	% Partido Nacional	% Partido Colorado	% En Blanco	% Sobres c/Hojas Anuladas	% Observ. Anulados
Artigas	35.3	39.79	22.41	1.61	0.86	0.03
Canelones	61.2	26.45	6.35	3.59	1.55	0.02
Cerro Largo	33.91	57.59	6.2	1.61	0.67	0.03
Colonia	33.57	55.01	7.75	2.35	1.3	0.01
Durazno	30.74	57.57	7.53	2.08	1.05	0.04
Flores	17.8	72.89	7.04	1.64	0.63	0
Florida	41.52	40.77	14.42	2.07	1.18	0.04
Lavalleja	20.33	68.95	6.62	2.41	0.87	0.02
Maldonado	47.33	45.56	2.89	1.69	1.07	0.02
Montevideo	58.47	9.95	25.88	2.59	1.35	0.02
Paysandú	47.42	43.33	5.99	1.76	0.74	0.03
Rio Negro	40.2	49.85	6.92	2.07	0.92	0.04
Rivera	20.63	26.26	50.04	2.12	0.78	0.03
Rocha	49.35	37.1	8.97	3.17	1.38	0.03
Salto	39.06	36.33	21.24	1.89	0.85	0.02
San José	33.61	59.52	2.82	2.35	1.03	0.01
Soriano	34.32	52.06	9.3	2.32	1.12	0.02
Tacuarembó	21.68	71.41	4.44	1.88	0.57	0.01
Treinta y Tres	44.69	43.52	8.92	1.77	1.1	0.01
Total	48.57	29.91	16.79	2.48	1.2	0.02

Fuente: Corte Electoral de la República Oriental del Uruguay (www.corteelectoral.gub.uy)

Sociedad civil y sus luchas

La sociedad civil en Uruguay se ha estructurado de manera peculiarmente diferente a la Argentina, el desencanto hacia la clase política, a pesar de la enorme dimensión de la crisis, es menor y los grupos sociales han jugado un importante protagonismo utilizando las vías institucionales.

«Las características culturales de la nacionalidad uruguaya, plantean una dificultad para el desencadenamiento y mantenimiento de los conflictos por pautas socioculturales de la población, que son: cultura democrática; conservadurismo (resistencia al cambio); ritmo de vida que se pauta por la tranquilidad o quietismo social; vocación igualitaria (que resulta uniformizante en algunos casos); resistencia a la vuelta del conflicto armado».^[15]

El movimiento social uruguayo se ha mantenido más 'unido' y 'coordinado' que el fragmentado movimiento argentino. Otra diferencia, es la relación y configuración respecto a los partidos políticos, mostrando el movimiento uruguayo fuertes lazos con el Partido de Izquierda: Frente Amplio. Partido que ha logrado representar una 'oposición' reconocida y legitimada por la sociedad civil y sus organizaciones sociales, influyendo en la canalización formal e institucional de la 'acción colectiva popular'.

El eje estructurador de este movimiento social sería una postura de 'oposición' que aglutina un abanico de sectores descontentos, bajo prácticas colectivas de 'resistencia', generadoras de un sentido de solidaridad común (latente o manifiesta) que unifica y crea un tipo de identidad colectiva,

[15] Alemany, Cecilia (coordinación); Horizonte 2010: Escenario de conflicto en los países del MERCOSUR y Chile, Documento a cargo de investigadores de la Red Sur Norte (RSN) con el apoyo institucional del Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH).

traduciéndose en movilizaciones y conflictos más puntuales como ser la reapertura democrática, lucha contra privatizaciones, entendidas como estrategias de acción del movimiento.

Así, se podría comprender un movimiento social, que funciona como red (no institucionalizada) de organizaciones (articulación laxa y contradictoria) hegemónico por el movimiento sindical (PIT-CNT), la Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda y Ayuda Mutua (FUCVAM), movimiento estudiantil (FEUU) y el partido político de izquierda (Frente Amplio), históricamente generadora de un sentido de solidaridad a partir de la oposición a los gobiernos autoritarios y de centro- derecha.

El comienzo de esta cierta 'identidad' y 'estructuración' se remonta claramente a partir del papel activo que las organizaciones tuvieron contra un 'enemigo común' bien claro, a combatir durante la dictadura militar. Como nos dice Falero, en el período autoritario existía una "prédica anti-subversiva que incluía a los tupamaros pero también a partidos, sindicatos u otras organizaciones que supuestamente irrumpieron en una arcádica 'Suiza de América', pasando por la demonización genérica de marxistas hasta el más reciente rótulo de populistas, que pueden incluir las más variadas opciones políticas que se pretenda criticar."^[16]

En estos casi veinte años de 'democracia', los distintos gobiernos de centro- derecha han implementado políticas de ajuste estructural que culminan en la crisis económica financiera en el 2002. Pero las reformas liberales llevadas a cabo por parte de los partidos políticos tradicionales se ha encontrado con un movimiento de resistencia, como nos dice Constanza Moreira^[17], 'izquierdistas' y 'líderes sindicales' muestran una tendencia positiva hacia la intervención y regulación del Estado en la economía, manifestándose en contra de las privatizaciones. "Las preferencias Estado/mercado son definitorias de alternativas "ideológicas" de orden más general (...) existe una alta polarización entre la posición de empresarios, alta burocracia pública y partidos tradicionales favorables a las reformas orientadas al mercado, y la coalición sindicalismo-izquierda política, orientada según una perspectiva desarrollista, donde el estado juega un papel fundamental."^[18]

Todo movimiento se articula alrededor de un conjunto de creencias y representaciones que dan base a sus estrategias y diseñan sus proyectos político-ideológicos. Dentro de esta concepción es que se justifica el considerar la red formada por algunas organizaciones sociales y políticas como un movimiento social, que a pesar de la complejidad a la interna, tironeos, lógicas distintas, luchas y contradicciones, encuentra un gran eje estructurador, con tendencia de izquierda construida en base a la oposición del gobierno (de derecha) que da cierta coherencia y permanencia en la construcción de solidaridades e identidades (por momentos latente y que se manifiesta y articula frente a conflictos más puntuales) en la búsqueda de una alternativa al status quo.

Así, esta 'identidad colectiva' se legitima y canaliza hacia el Estado (contra sus gobernantes), un Estado nacional fruto de luchas internas en que no fueron una excepción las elites políticas representantes de los intereses económicos subordinados al capital internacional. Será importante comprender el conflicto entre movimientos sociales y partidos políticos, dentro de una sociedad con cultura política 'paternalista', enmarcada sobre una matriz estado-céntrica que limita nuestro esquema simbólico de integración, heredado desde principios del siglo.

Si la sociedad uruguaya ha sido acusada de retardataria, de permanecer anclada en su pasado batllista, desde otra óptica, debemos de destacar un sentido acendrado de participación política y

[16] Falero, Alfredo "Sociedad civil y construcción de nueva subjetividad social en Uruguay: condicionamientos, conflictos, desafíos" en José Seoane Movimientos Sociales y conflicto en América Latina. OSAL, CLACSO. Pág. 45

[17] Moreira, Constanza "La construcción de la agenda pública en Uruguay: Una visión desde las elites. Documento de trabajo. Departamento de Ciencias Políticas, 1996.

[18] *Ibidem*.

construcción de ciudadanía participante, mucho más internalizado que en otros países de América Latina.

Es llamativa la historia de participación directa ciudadana, la convocatoria a Referéndum y plebiscitos, ha sido un arma utilizada por sectores de oposición, apoyada por una parte importante de la población. Es en este mismo sentido, que Nun afirma que el buen ciudadano no se define por las diferencias que expresa, sino por el modo en que llegó a tenerlas (Nun, 2000)

La ciudadanía uruguaya se expresó en procesos democráticos en la medida que constituyó y definió intereses pluralistas intentando generar zonas de igualdad y solidaridad. Tanto los referéndum como los plebiscitos generaron espacios de diálogo y también confrontación de opiniones entre ciudadanos, lo que logró poner límites a los desbordes de los funcionarios y al aparato del Estado.

El plebiscito es un elemento que permite mediante el voto obligatorio la reforma de la carta constitucional. Dicha reforma puede ser iniciada con la firma del 10% de los inscriptos en el registro cívico nacional. La figura del referéndum está contenida en la reforma de la constitución de 1967. A pesar de tener en principio como actores a los partidos, ambos mecanismos se han convertido en una muestra indudable de democracia directa e iniciativa popular, para operar en la toma de decisiones trascendentes para la vida política del país.

‘Mientras que a lo largo de casi todo el pasado siglo los plebiscitos fueron instrumentos propios para la resolución de conflictos entre los partidos políticos, siendo mecanismos provenientes ‘de arriba hacia abajo’, a partir de la década de los 90’ (...) el recorrido se invierte y pasa a ser ‘de abajo hacia arriba’. ‘La propia sociedad civil, desglosada en sus distintos actores colectivos o movimientos demandantes, encontró en ese ámbito los elementos con los cuales interponer –en una extraña adecuación del término, de naturaliza jurídica, a esta problemática principalmente social- sus demandas y proyectos propios en el debate público, activando un mecanismo que permite la participación y crítica del poder a través de un ejercicio horizontal de la acción y toma de decisiones’^[19].

Así, Desde 1989 a 2003 hubieron 13 convocatorias: plebiscitos –decisión acerca de enmiendas a la carta constitucional vigente desde el año 1967- y referendos –decisión acerca de disposiciones contenidas en leyes, empezando con el referéndum de 1989 contra la Ley de Caducidad de la Pretensión Punitiva del Estado. Con esta herramienta se lograron frenar los procesos de privatización de las empresas públicas en 1992, terminando con el referéndum del 7 de diciembre de 2003 referido a la Ley de Asociación de ANCAP.

“De esta manera, se logra ampliar la agenda política e incentivar el debate público (que trasciende el sistema político partidario), decidiendo e incorporando temas como: ‘la intervención estatal en áreas estratégicas de la economía y la sociedad, pasando por la regulación de los plazos en la relación entre empleados y empleadores, la cuestión de amnistía a los militares, la homologación de la autonomía financiera para uno de los poderes del Estado, recursos para los sistemas de enseñanza, jubilaciones, pensiones, etc.’^[20].

Sin duda, los mecanismos de democracia directa han ayudado a legitimar el sistema político, canalizando las disconformidades y permitiendo la participación a través de la vía institucionalizada. Es a través de estos mecanismos que las decisiones de carácter plebiscitario surgen no ya como una exclusividad de las cúpulas partidarias sino por un poder propositivo o ‘contestatario’ de la sociedad civil.

[19]Valdomir, Sebastián “Mecanismos de democracia directa en Uruguay, 1989-2003; la perspectiva de los comportamientos regionales”. Monografía final de la Licenciatura de Sociología, FCS, Universidad de la República, Mdeo., 2004. Pág. 4.

[20]Ibidem. Pág. 3.

Es por ello que estos mecanismos pueden ser entendidos e interpretados en su carácter democratizador, que permiten incidir, desde fuera de los partidos políticos y las elites, en la agenda política, generando mecanismos que permitan 'tomar decisiones' en los temas considerados trascendentes en el destino del país.

El actor colectivo que ordena los ejes dentro de los cuales se encuentra la intención de proponer una decisión vía referéndum o plebiscito, convoca al resto de organizaciones e individuos afines a participar. Dentro de estos actores, han tenido un papel principal: el sector sindical (tanto por un colectivo gremial concreto o por la central PITCNT), el sector cooperativo (básicamente a través de: FUCVAM Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua) y los estudiantes universitarios (FEUU), articulándose con otras organizaciones menores (radios comunitarias, gremios estudiantiles de secundaria, colectivos barriales, etc.).

En relación con los partidos: "Surge una recurrente tendencia a identificar al impulsor de los procesos con partidos o sectores políticos del Frente Amplio, por mas que existieran en cada caso Comisiones establecidas impulsando los diferentes temas puestos a consideración"^[21].

Por ejemplo, el 7 de diciembre de 2003, la ciudadanía fue convocada a las urnas y por amplia mayoría derogó la Ley 17.448, que desmonopolizaba la importación de combustibles y permitía la asociación del ente estatal ANCAP (Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland) con capitales privados. El SI (la opción ganadora del referéndum) obtuvo el 62,21% de los votos y contó con el apoyo del EP-FA (a excepción del sector liderado por el senador Danilo Astori: Asamblea Uruguay) y del sindicato de ANCAP. El NO, defendido por el PC y el PN, además del Partido Independiente y Asamblea Uruguay, recogió el 35,42% de los sufragios. De alguna forma, la instancia del referéndum sirvió de «termómetro» electoral de cara al ciclo electoral que comienza en junio de 2004. Y los resultados, aunque previsible, evidenciaron una situación inédita en el país: nunca antes una opción electoral apoyada por el PC y el PN fue rechazada en las urnas.

Entonces, estos mecanismos de participación, casi inexistentes como práctica política en el resto de América Latina, ha permitido en Uruguay la movilización del conjunto de la sociedad, tanto en el mantenimiento de las leyes como en su derogación, transformándose en un elemento formidable de participación y decisión popular.

En los últimos tiempos, ante los resultados electorales y la llegada al gobierno, del EP-FA-NM se empieza a mostrar una mayor 'prudencia' y distanciamiento hacia los reclamos de los grupos sociales, lo que podría generar nuevos desconciertos y el peligro de frustración de expectativas puestas en un gobierno de la izquierda. Todo lo que deja entrever el fin de una determinada construcción sociohistórica y la necesidad de una reestructuración social y nueva configuración de fuerzas sociales.

El Encuentro Progresista-Frente Amplio-Nueva Mayoría en la actualidad, toma una nueva identidad (más diferenciada y definidamente partidaria) planteando una reestructuración y relacionamiento con el tejido social y sus organizaciones, que necesitarán construir nuevas solidaridades para lograr conformar un nuevo movimiento popular.

La situación social con la que se encuentra muestra una gran vulnerabilidad social asociada a sectores desorganizados, carentes de interlocución política y con serias dificultades para estructurar sus demandas hacia las instituciones. Si bien se ha demostrado que las luchas sociales en Uruguay, a diferencia con Argentina, han sido canalizadas a través del sistema institucional. También se nota un creciente escepticismo y desconfianza, que se manifiesta especialmente en la casi nula participación de los jóvenes en el sistema político formal, pero que encuentran nuevos espacios alternativos, a nivel cultural-comunitario, como el ejemplo de la Murga Joven –entre otros-.

[21]Ibídem Pág. 23.

Desde el ‘movimiento progresista y de oposición’ (organizaciones sociales y EP-FA) se exigió históricamente un Estado fuerte pero con descentralización y mayor distribución de los espacios de poder entre el gobierno y la sociedad civil organizada, apelando a una ‘nueva ciudadanía responsable’ y una democracia deliberativa y participativa. En este espacio de ‘oposición’ el Frente Amplio exigió muchos reclamos simultáneos, a los que ahora deberá responder, priorizando estratégicamente unos sobre otros. De encontrar mecanismos que deleguen el poder ¿cuáles son las nuevas responsabilidades y limitaciones?

Las organizaciones sociales son también instrumentos para la configuración y representación de los sectores sociales: su democratización, transparencia en liderazgos y propuestas presentan un desafío para los que exigen un tipo de desarrollo alternativo. Existen riesgos de que los sectores organizados amplifiquen sus reclamos de manera corporativista.

Creemos que desde el partido de izquierda y desde el gobierno se deben generar las condiciones para la participación de los ciudadanos, mientras que desde el tejido social y los movimientos sociales se debe ‘construir ciudadanía’, apropiarse, controlar y participar en la conducción y decisiones políticas, sin caer en corporativismos y generando políticas de agrupación e integración de los más desfavorecidos y desestructurados. Así, con roles diferenciados, pero complementarios la cuenta pendiente tanto para la sociedad civil como para el Estado, es la inclusión de los ‘silenciados’, los no-estructurados, excluidos.

Mirando el futuro... “a modo de conclusión”

El intento de reconstrucción de los movimientos sociales en ambas orillas, nos conduce a una pregunta esencial ¿Cómo se han constituido los actores colectivos en el sur y y cómo se solucionan sus acuciantes demandas? ¿quienes y con quien? Una de las respuestas estaría dada por la aceptación que son actores sociales movilizados cuya pretensión es modificar, impedir o colaborar a determinadas formas de cambio social (‘hacer parte’ en la definición y discusión de su destino).

En primer lugar, para que las nuevas formas organizativas incidan sobre estos procesos, es necesario que el movimiento social logre capacidad de movilización con poder de continuidad, un alto nivel de integración sistémica que incorpore mecanismos de participación ‘desde las bases’ y una escasa especificidad de los roles en los procesos organizativos, lo que produce cierta horizontalidad en la toma de decisiones. Es necesario, asimismo, un alto nivel de integración simbólica interna a través de la construcción de identidades colectivas, creencias compartidas, sentido de pertenencia y valores solidarios. Estas manifestaciones simbólicas se desarrollan desde una cultura común hasta formas exteriores, códigos de comunicación, vestimenta, banderas, consignas, etc (construcción de la ‘mística’). Definido así, el movimiento como “actor colectivo”, asume su carácter supraindividual por un lado y se niegan ciertos determinismos estructuralistas por otro. De esta manera su papel movilizador no es producto, o mero reflejo de procesos históricos, sino que realiza una actividad conciente y es protagonista en los acontecimientos políticos y sociales para incidir en los materiales. Es por ello que la movilización debe de ser constante, como forma compensatoria de su escasa base de poder. Esta sería una de las causas del carácter provisional, reciclado y abierto de la ideología de los movimientos sociales.

La correlación de fuerzas y el momento histórico en el que se enmarca la acción colectiva nos permite observar las diferentes formas de participación, así como, los intereses en juego. La discusión sobre viejos o nuevos movimientos sociales, señalada anteriormente nos ofrece la dimensión de la diversidad de fenómenos distintos por la situación y las coyunturas en las cuales se enmarcan. Nacen importantes y novedosas luchas sociales que amplían el debate y generan un espacio cuestionador del ‘sentido común’ y las lógicas de dominación que se perpetúan. Sin embargo, creemos que tal cual

lo señala Zizek, el multiculturalismo reinante puede terminar siendo un lugar ficticio e ideológico que el capitalismo triunfante ha dejado libre para la lucha, 'cuando los enfrentamientos/tolerancias se trasladan al marco cultural, lo económico ya fue decidido'^[22].

En el Río de la Plata, los movimientos sociales, en su gran mayoría, se han desarrollado por situaciones de precariedad creciente, se han reestructurado a partir de profundas crisis que han sido el resultado de una política económica aplicada durante las últimas décadas, por lo que quizás, sería posible definirlos tal como plantea Mees: "viejos vinos en nuevos odres".

A pesar de los quiebres y las diferencias con las estructuras sociales del pasado, lo permanente de los actores sociales, es la movilización y el intento de deconstruir la imagen conservadora, que afirma que los movimientos son episodios más o menos espontáneos, con bruscas irrupciones de pánico, de agresividad o simplemente de miedo. Los movimientos sociales rioplatenses, podrán ser comprendidos, siguiendo al marco interpretativo de Claus Offe, como respuesta racional política a problemas específicos de la injusticia a nivel de la sociedad mundial y la irracionalidad de la modernización.

El tercer elemento a destacar es su funcionamiento interno, al contrario de las organizaciones tradicionales, el movimiento no adjudica roles excesivamente diferenciados, tal como se ha señalado, la horizontalidad explica en gran medida las formas de participación y actuación de sus miembros. Esto no significa, idealizar ni desconocer la realidad y las estructuras jerárquicas –sino autoritarias- que pueden encontrarse en algunos movimientos sociales, no escapa este trabajo la fuerte connotación política de dichos fenómenos. Sus objetivos son claros y apuntan a cambios en el proceso social, transformaciones estructurales en el estado y/o la sociedad. Estos cambios muchas veces caen en pequeñas pujas de poder y corporativismos. Creemos que los cambios no son posibles como totalidad en el sistema, pero necesitan dirigirse a los elementos más importantes del mismo. Tilly, ha propuesto una tipología: señala "movimientos defensivos y reactivos" que reaccionan frente a un empeoramiento de su situación objetiva y subjetiva y movimientos "productivos" que nacen ante el mejoramiento de la situación, lo que los lleva a la formulación de nuevas expectativas y reivindicaciones.

Una característica de la mayor significación, es que un movimiento social, es siempre un movimiento político. Pensar en cambios sin la participación del sistema político es una quimera, pues este siempre produce decisiones vinculantes para estimular, dirigir y legitimar el cambio social. Se tratará entonces de que los sistemas políticos democráticos se democratizen y permeen las discusiones y decisiones que se dan en las bases del sistema. Garantizar un sistema político representativo que delegue la responsabilidad y tarea de garantizar en un grupo de personas abocadas a crear y garantizar un sistema participativo, más que la toma de decisiones encerradas en sí mismo. Este proyecto sólo se logrará cuando la sociedad civil sea escuchada desde sus asociaciones, haga parte y sea estimulada a participar. Escuchar las demandas, y co-construir soluciones conjuntas. A pesar de las nuevas formas autogestionarias y propositivas que han resurgido en el Cono Sur, un ejemplo de ello claro serían algunas de las fábricas tomadas en Argentina, o el movimiento cooperativista de vivienda en Uruguay. Notamos que hoy, apenas a través de la movilización constante los movimientos sociales 'se hacen escuchar' (romper con su 'silenciamiento'), pero muchas veces esto implica un desgaste enorme (dadas las carencias generalizadas) y no logra progresar en la generación de respuestas. Por parte del Estado, al 'tener que reconocer las demandas' se ha respondido generalmente con políticas asistencialistas que no estimulan la generación de soluciones sino que ahonda la dependencia, lo que a últimas cuentas, termina debilitando y fragmentando a algunos movimientos.

[22] Zizek, Slavoj. El espinoso sujeto. El centro ausente de la ontología política. Pág. 377.

Las transformaciones sufridas por la sociedad en el denominado capitalismo tardío y su relación con los actores colectivos fueron caracterizadas por Offe, como de “ensanchamiento, profundización e irreversibilidad.” La primera característica se debe al creciente dominio de la racionalidad instrumental que a nivel económico y político afectan al conjunto de la sociedad. Profundización, porque las nuevas tecnologías exigen nuevas y mayores formas de control y vigilancia, tratando de evitar las conductas imprevisibles o desviadas por parte de los actores. En tercer lugar, la irreversibilidad, está planteada por la creciente incapacidad de las estructuras económicas y políticas para percibir, detectar y actuar en consecuencia ante los riesgos y amenazas que causan. La concentración de la riqueza cada vez mayor en América Latina, dan cuenta de ello.

Estas manifestaciones de las limitaciones del sistema político aparecen en toda su dimensión en los países estudiados. Con una mayor magnitud en Argentina, donde la eclosión de los movimientos de protesta tuvieron por lo menos tres momentos en los últimos años: 1) Los primeros movimientos fueron producto de la inoperancia política, ante la profunda crisis que se desató en el país y que repercutió en los sectores más desposeídos. 2) En un segundo momento, las manifestaciones contaron con el apoyo y participación de sectores medios que se vieron afectados en sus intereses económicos más inmediatos. 3) La actual situación es de permanente movilización, donde el corte de rutas, calles y toma de edificios, por los sectores más combativos, ha producido una gran fractura con los sectores medios y altos, pero también, con sectores de trabajadores, que se ven imposibilitados de moverse libremente en las áreas públicas. La protesta necesita ser viabilizada en generación de alternativa, sino corre el peligro de agotamiento y fractura.

La respuesta del actual gobierno de corte más progresista, a diferencia con los anteriores, ha sido hasta este momento de no criminalizar la protesta, intentando y logrando dialogar con las agrupaciones dispuestas a la negociación. Sin duda, el sistema político se halla en una encrucijada, por un lado la decisión de no reprimir, porque podría tener consecuencias nefastas, dado el nivel de violencia manifiesto y latente en el conjunto de la sociedad. Por otro lado, la constante irrupción de los piqueteros en las calles, plazas y edificios públicos, donde su reclamo ha tenido muchas veces altos contenidos de agresividad significan altos costos sociales y económicos para un país debilitado. Esto ha producido el retorno del discurso de una derecha irreductible, que se ha basado en la ‘inseguridad’ señalando que los procesos de desorden conducen a la inestabilidad, viejo fantasma agitado desde los años treinta.

El compromiso con los desposeídos ha sido planteado en términos éticos, la solución está lejos, pero se hace necesario concientizar al conjunto de la sociedad, observando por un lado la irreversibilidad de los movimientos de protesta, en la medida que no se logre una vida digna. Pero por otro lado, señalar que es responsabilidad de la sociedad en su conjunto, intentar resolver un conflicto del cual amplios sectores de la sociedad fueron responsables por omisión o por complicidad. Esto significa lograr un sistema político, económico y social que permita la construcción de un ciudadano responsable y ético. Responder a la demanda de los desposeídos es una obligación moral del conjunto de la sociedad.

En el caso uruguayo, tal como lo hemos señalado, la crisis y la organización social posee un mayor nivel de institucionalización, con alternancia en el gobierno y la construcción de un discurso con propuestas de cambio, que despierta las esperanzas de un sector muy importante de la sociedad. Una prolongada cultura política con formas participativas y democráticas, que a pesar de los límites que presenta ha permitido al país un recorrido más orgánico. Así mismo, la existencia de un proyecto de izquierda permitió canalizar los movimientos sociales dentro de carriles participativos, e institucionales. Sin embargo, el pasaje de ser ‘oposición’ a ser ‘gobierno’ marca muchos desafíos tanto para el partido político de izquierda como para las organizaciones sociales que históricamente lo apoyaron: a) el peligro de demandas corporativistas por parte de los movimientos sociales con raíces en una

matriz histórica estadocéntrica está lejos de ser superada, b) los carriles institucionales de participación, como referendums y plebiscitos, muestra límites a la dinámica y los tiempos de decisión política, polarizando el debate, imposibilitando la negociación y el diálogo (además de la acotación de temas y el costo económico) c) Los programas de descentralización gestionados por el Frente Amplio en la Intendencia de la capital no ha logrado la participación ciudadana esperada. d) después de la crisis de 1999 un amplio sector de la población ha quedado 'desestructurada', es decir, sin formar parte de ninguna organización de base, la histórica y temprana 'cultura política participativa' hoy encuentra límites de legitimación. La cuestión sigue siendo cómo co-construir alternativas desde los movimientos sociales y partidos políticos, desde los países periféricos.

Bibliografía básica consultada

- Alemany, Cecilia (coordinación); Horizonte 2010: Escenario de conflicto en los países del MERCOSUR y Chile, Documento a cargo de investigadores de la Red Sur Norte (RSN) con el apoyo institucional del Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH).
- Denis Merklen "la cuestión social al sur desde la perspectiva de la integración- políticas sociales y acción colectiva en los barrios marginales del Río de la Plata", Documento preparado para el Forum Culture el Développement, BID, UNESCO, Fondation de Sciences Po) 1999.
- Falero, Alfredo "Sociedad civil y construcción de nueva subjetividad social en Uruguay: condicionamientos, conflictos, desafíos" en José Seoane Movimientos Sociales y conflicto en América Latina. OSAL, CLACSO.
- Gallicchio, Enrique; Los desafíos del empleo y el trabajo en un Uruguay en crisis, en: AA.VV.; Medidas urgentes frente a la situación social, Montevideo, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, Uruguay) – Centro Latinoamericano de Economía Humana, 2002.
- Melucci, Alberto 'Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales. In: Zona Abierta No 69, 1994. Movimientos Sociales, Acción e Identidad. Madrid.
- Melucci, A. (1998). La experiencia individual y los temas globales en una sociedad planetaria . En: Ibarra, P; Tejerán, B. (ed.). Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural. Madrid: Trotta.
- Moreira, Constanza "La construcción de la agenda pública en Uruguay: Una visión desde las elites. Documento de trabajo. Departamento de Ciencias Políticas, 1996.
- Pérez, J. Germán "Las oportunidades de la crisis, las estrategias del sindicalismo renovador frente al colapso argentino", Congreso CEISAL, Bratislava, Julio 2004.
- Sarlo Sabajanes, Beatriz. La imaginación técnica; sueños modernos de la cultura argentina. Buenos Aires: Nueva Visión, 1992.
- Schuster, F. y Pereira, S. "La protesta social en la Argentina democrática: balance y perspectiva de una forma de acción política" en La protesta social en la Argentina. Transformaciones económicas y crisis social en el interior del país, Giarraca, N. compiladora. Alianza Editorial, Buenos Aires.
- Touraine, Alain 'Actores Sociales y sistemas políticos en América Latina' Cap. VI "Los movimientos sociales". Santiago de Chile, PREALC, 1987.
- Valdomir, Sebastián "Mecanismos de democracia directa en Uruguay, 1989-2003; la perspectiva de los comportamientos regionales". Monografía final de Licenciatura de Sociología, FCS, UDELAR, Mdeo. 2004.
- Zizek Slavoj: "Ideología" México, FCE, 2003.

Democracia, legitimidad y justicia en el Uruguay

Rafael Paternain⁽¹⁾

Desafiada por una crisis socioeconómica sin precedentes, la democracia uruguaya exige una evaluación también de sus dimensiones institucionales en términos de justicia y ley. El proceso socio-político de los últimos 20 años ha dejado en evidencia un conjunto de debilidades que se analiza en este artículo. Los derechos humanos, los recursos de la democracia directa, la corrupción y el lugar del Poder Judicial son algunos temas iniciales de una agenda futura que deberá cualificar la peripecia de la democracia en el Uruguay.

Palabras clave: Democracia, Legitimidad, Justicia, Ley.

Apertura

Toda aproximación temática a la realidad latinoamericana es desafiada por los problemas de la comprensión de los patrones comunes que la envuelven. El enfoque de un aspecto en particular de la sociedad no sólo requiere de la acumulación de informaciones y relatos comparados, sino además de argumentos consistentes sobre cómo evoluciona y se inscribe aquél en el marco de una sociedad determinada. Las ciencias sociales latinoamericanas registran largos debates teóricos sobre estos asuntos. Desde épocas remotas, los contornos de la realidad latinoamericana han desatado las más variadas interpretaciones. Voces de adentro o de afuera, tonos renovadores o tradicionales, de donde emergen también los registros de las ciencias sociales. A lo largo de los últimos cincuenta años, éstas han ofrecido una serie de modelos de análisis, los cuales, en tanto articulación teórica, metodológica y empírica, han dibujado diversas imágenes sobre el continente.

De nuestros países heterogéneos, pero con una historia y un espacio comunes, se ha dicho que eran la “clase media” del mundo, la gran esperanza para el desarrollo y la modernización. Se ha señalado, además, que eran “dependientes” y “subdesarrollados”, puesto que participaban de la dinámica asimétrica del capitalismo mundial. En tiempo más próximos, hubo quienes han observado a América Latina como el lugar de los “movimientos” y los “actores” sociales, definidos más por su capacidad expresiva y reivindicativa que por sus logros reales. Por fin, para muchos investigadores, el continente es el mejor ejemplo de las “culturas híbridas”, en el cual la multiculturalidad se erige como la intransferible seña de identidad.

Las peripecias de los años noventa han modificado las percepciones desde y sobre América Latina. Estamos persuadidos de que los procesos de especialización y profesionalización de nuestras ciencias sociales –en sintonía con la hegemonía neoliberal- han desgastado los esfuerzos más profundos para la construcción de un nuevo modelo sociológico que revele las complejidades del continente. A esto hay que añadirle que las ilusiones puestas en la modernización, el desarrollo, la revolución y la democracia, se han desvanecido como utopías fuertes, aunque subsisten –unas con más fuerza que otras- sus retóricas. Aún para los pensadores y los científicos sociales, América Latina ha perdido una buena parte del interés que despertaba como continente de la “esperanza” y de la “novedad”.

1 Sociólogo, Master en Ciencias Humanas, Profesor e Investigador del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (Universidad de la República). Director del Departamento de Datos, Estadísticas y Análisis del Ministerio del Interior-Uruguay.

La fragmentación “disciplinaria” y la dispersión del impulso crítico, han marchado en paralelo con la implantación de las políticas neoliberales de ajuste estructural. La reactivación económica, la sustitución del modelo de desarrollo anterior y ciertos logros en materia de equilibrios macroeconómicos, han convivido con procesos inauditos de deterioro social y multiplicación de la pobreza. La sempiterna imagen de países desiguales planea sobre América Latina, y lo hace con más nitidez que nunca. De aquella “clase media” del mundo a este continente inequitativo: en ese tránsito, han ocurrido cambios radicales que exigen explicaciones sistemáticas.

Entre las realidades más urgentes figuran las “formas jurídicas”, los sistemas judiciales y la distribución de justicia en América Latina. Las relaciones complejas entre la ley y la sociedad no admiten visiones reduccionistas y plantean la necesidad de articular varios principios de análisis. Simplemente a título indicativo, y sin ánimo de digresiones teóricas, vale la pena recordar la potencialidad interpretativa para estos temas del llamado “modelo de desarrollo latinoamericano” elaborado por Alain Touraine, pues en él se conjugan deliberadamente varias dimensiones de análisis, se reivindican algunas categorías que admiten ser revisadas (relaciones entre crecimiento económico, poder político e ideologías culturales; alta movilización colectiva, pero frágil políticamente; desarticulación de la acción colectiva que se manifiesta en la severa contraposición entre violencia y convivencia, exclusión e integración), se objetivan los vínculos particulares entre la esfera pública y la privada y se revela el escaso arraigo de la ley en las formas políticas y cotidianas de las sociedades latinoamericanas (Touraine, 1989).

A la luz de las evidencias actuales, y bajo el eje de la discusión sobre justicia, sociedad y ley, persisten muchos desafíos conceptuales para el desarrollo sistemático de una teoría de la sociedad latinoamericana (Paternain, 2001, 2004). La comprensión de las formas jurídicas y los sistemas de justicia en América Latina no puede eludir los problemas de la democracia, las desigualdades sociales, los procesos de dependencia y exclusión. Del mismo modo, su estudio nada aportaría si no estuviera referido a la construcción de legitimidad por parte del Estado, a las relaciones de poder entre los actores sociales y políticos, al peso de los corporativismos y al alcance de las resistencias populares. Otro tanto cabría señalar sobre la gravitación de las ideologías, las tradiciones culturales y las racionalidades prevalecientes (Scarponetti, 2004).

Sin embargo, reflexionar desde América Latina no sólo supone la generalización descriptiva, la búsqueda de procesos comunes o la cristalización de enunciados teóricos. También está en juego el aporte más modesto de relevar las vicisitudes de las realidades nacionales. Y en este sentido, la visualización del caso uruguayo siempre es de difícil encuadre. El aumento de su dependencia y el agravamiento de su crisis socioeconómica, lo han colocado rápidamente muy cerca del promedio latinoamericano y lo han alejado irremediablemente de sus propias tradiciones. A pesar de ello, ni la cercanía es fusión, ni la lejanía desgarramiento. Las relaciones entre democracia, legitimidad y justicia en el Uruguay ofrecen una excelente oportunidad para tensionar un conjunto de miradas propias y ajenas. En este sentido, realizaremos un recorrido por los asuntos más sobresalientes de la democracia uruguaya de los últimos veinte años con la intención de advertir cómo una sociedad dilapida sus capitales de integración social, neutraliza y margina sus resortes de justicia y, por ende, compromete las bases de la legitimidad democrática.

La crisis del Uruguay contemporáneo

El deterioro socioeconómico en el Uruguay ha llegado a niveles insospechados. El desempleo, la emigración, la pobreza, el estancamiento productivo, etc., pautan la crisis más grave de la historia del país. Para muchos, esta crisis es estructural y obedece esencialmente a las políticas aplicadas en los últimos lustros. Para otros, las causas de nuestros padecimientos se hallan en que dichas políticas no se han aplicado con la suficiente profundidad. Por fin, hay quienes justifican la debacle

con razones de corte regional: hemos perdido provisoriamente el rumbo porque nuestros vecinos se han desbordado y nos arrastran.

Los indicadores socioeconómicos no dejan espacio para muchas racionalizaciones. Ofrecen un panorama difícil de desmentir. Los más pesimistas insisten con que el Uruguay se ha “latinoamericanizado” del todo. Los más optimistas, por su parte, advierten que nuestra democracia continúa siendo sólida, y ejemplar en el contexto continental. Sea lo que fuere, el Uruguay sigue siendo –al fin y al cabo, como todos los países- un caso singular. Aunque quizá esta vez ello obedezca al fuerte contraste entre la resistencia de su democracia y la desestructuración de su entramado social, económico y estatal.

A nivel profundo, predomina la convicción de que esta crisis se remonta pesadamente en el tiempo, desdibujando dramáticamente los horizontes del pasado y del futuro. Así, el Uruguay padece un “desánimo social”, pautado por un descenso –y para muchos un cierre- de las expectativas de movilidad social. En el mismo sentido, se instala una “cultura de la declinación”, en tanto percepción recurrente de soportar una crisis que ya lleva más de cuarenta años. Esta dinámica social ofrece dos aspectos complementarios: en primer lugar, la crisis y la declinación se relacionan dialécticamente con la implantación en el Uruguay de un nuevo modelo de acumulación capitalista, mientras que, en segundo lugar, gana terreno una descomposición estructural que afecta directamente los equilibrios más esenciales de la integración social.

En efecto, a mediados del siglo XX, el Uruguay logró importantes niveles de desarrollo socio-económico y un equilibrio del “sistema societal” que dependió de un adecuado intercambio de recursos funcionales (capacidad de satisfacción de necesidades materiales, sistema de creencias de la cultura política, mecanismos de participación social en los procesos decisivos, iniciativas de protección social y una amplia legitimidad) entre los distintos subsistemas (económico, social y político). Este intercambio fue posible cuando las tensiones estructurales se encontraron en estado de latencia (Somma, 1999).

Sobre finales de la década del cincuenta se inició una crisis del “sistema societal”, primero como crisis de acumulación (el subsistema económico pierde capacidad de satisfacer las necesidades materiales), luego como desintegración social y, por último, como déficit de legitimidad. La decadencia de aquel modelo de desarrollo puede ser interpretada como una erosión de la efectividad de los principales mecanismos de compensación de tensiones estructurales. La consecuente actualización de dichas tensiones condujo a la emergencia de serios obstáculos para la producción de intercambios fluidos de recursos funcionales y contribuyó a que los tres subsistemas (económico, social y político) entraran en estados internos de crisis (Somma, 1999).

No sería exagerado observar que la sociedad uruguaya procesa su realidad actual bajo el horizonte de quiebre de aquel “sistema societal”. En casi cuarenta años se han producido “reacciones” de diversa naturaleza que han marcado una lenta transición en términos de modelos de desarrollo: “mecanismos democráticos de control socio-político” (1958-1967), “mecanismos autoritarios de control socio-político” (1968-1973) y “mecanismos represivos de control socio-político y dictadura militar” (1973-1984). Las reacciones a la crisis en los últimos lustros se identifican como un conjunto de mecanismos democráticos de control socio-político con “ajuste estructural” de la economía.

Un seguimiento atento de estas tendencias históricas impone una serie de preguntas relevantes: ¿hasta qué punto este nuevo patrón de acumulación capitalista (generalizado en el continente) ha generado una realidad sociológicamente hegemónica? ¿Cómo un orden tan desigual, cómo una realidad insoportablemente injusta, no ha roto en mil pedazos los soportes de la legitimidad? ¿Cómo la instalación de la “violencia estructural” –multiplicación de las desigualdades- no ha producido resistencias colectivas, violencia social o revueltas?

Las respuestas serían infinitas, imposibles de detallar aquí. Vayan como adelanto algunos rasgos insoslayables: población envejecida, talante sociocultural conservador, autoidentificación ideológica

predominantemente de centro-derecha, intención de voto actual mayoritariamente de centro-izquierda, centralidad del sistema de partidos que garantiza el recambio político (expectativas disciplinadas), incidencia de los efectos psicosociales de la dictadura militar, desactivación de los principales ejes del conflicto, decadencia del sistema educativo, extensión de las lógicas de consumo y de las ideologías individualistas, etc.

Una primera clave para medir la resistencia de nuestra legitimidad tiene que ver con la matriz sociopolítica del Uruguay. La centralidad ideológica del Estado y las creencias en la democracia (en donde la instancia electoral es el lugar privilegiado para dirimir los conflictos) y en la legalidad como pilares del orden social, se convierten en sus notas más características. A pesar de la crisis y la desigualdad, son pocos los que reniegan de las reglas democráticas. Los partidos de centro-izquierda, que acaban de obtener el gobierno nacional y que recolectan el 50% de los votos, son exigidos todo el tiempo a renovar sus credenciales de adhesión a los patrones formales y procedimentales de la democracia.²

Otra clave de la legitimidad, de raíces profundas, está asociada al mito del Uruguay como “espacio socioeconómico privilegiado”, custodiado siempre por el respeto sacrosanto a la “legalidad”. En la larga duración, el país ha dirimido sus conflictos políticos ajustando y reformando permanentemente sus normas constitucionales. Hasta la propia dictadura buscó –sin éxito– ganar legitimidad sometiendo a plebiscito en 1980 su reforma de la Constitución. Un Estado tradicionalmente regulador de la vida social y económica, y colonizado al mismo tiempo por los partidos políticos tradicionales, montó una compleja ingeniería jurídica y electoral, transformando el discurso del derecho en una fuerza auténticamente hegemónica.

Pero el mito se derrumbó, tal vez mucho antes de que los actores políticos y sociales se dieran cuenta. Los once años de barbarie militar atestiguaron esa ruptura. A pesar de ello, no deja de ser interesante observar cómo las propias Fuerzas Armadas –representantes de la estatalidad– pretendieron imponer su “legalidad” a través de un profuso aparato que incluyó decretos, actos institucionales, proyectos constitucionales, procesos sumariales, redefiniciones del rol del Poder Judicial, etc. La más cruenta y absoluta ilegalidad no pudo resistir las tentaciones formalistas y la inspiración del derecho.

El regreso a la democracia en 1985 supuso que, en el Uruguay, la ley no fuera “descubierta” sino “restaurada”. El viejo mito recobró sus fueros. El optimismo redemocratizador proyectó los antiguos reflejos de una legalidad que garantizaría el progreso y la modernización del país. Parece incluso que el viejo mito se viste con nuevos ropajes, adopta el lenguaje de la ciencia política y circula por distintos territorios permitiendo afirmaciones como ésta: en el contexto de recomposición económica internacional, la calidad comparada de la “nueva democracia” uruguaya ha logrado la aplicación de políticas gradualistas que han amortiguado los efectos socioeconómicos negativos. En palabras de O'Donnell, el mito es rebautizado como “democracia representativa, pluralista o formalmente institucionalizada”.

Pero detrás de esa “calificación” –el mérito es más heredado que adquirido– prosperan tendencias contradictorias que vuelven a opacar el brillo del mito y que nos obligan a replantear, como asunto urgente, las “resistencias” de la legitimidad democrática en el Uruguay. La crisis orgánica del Estado, el incremento de la desigualdad y la exclusión, la desregulación de la vida económica y social, las interpelaciones populares a través de los recursos formales de la democracia directa, la indepen-

2 Un dato curioso de nuestro presente, no exento de resonancias irónicas, es el siguiente: los ex guerrilleros de los sesenta y setenta han aceptado en plenitud las reglas de la democracia y conforman una fracción política del Frente Amplio-Encuentro Progresista que obtiene más intención de voto que el Partido Colorado (el histórico partido del Estado).

dencia de un Poder Judicial cada vez más desbordado y empobrecido, el aumento de la inseguridad ciudadana y las correspondientes “ofensivas punitivas”, las luchas de la sociedad civil organizada para consagrar nuevos derechos civiles y sociales, etc., son algunas de las dimensiones que problematizan la “calidad” de la democracia uruguaya.

Nuestro país conserva todavía algunos “privilegios”, pero cada vez se parece menos a sí mismo. En este artículo, exploraremos algunas de las dimensiones mencionadas con la intención de hallar evidencias sobre los “límites de normalidad” y los grados de “flexibilidad y resistencia” de nuestra legitimidad democrática. Creemos que se trata de un buen camino para regular las generalizaciones y para rebajar el optimismo conceptual sobre las cualidades del caso uruguayo.

Los Derechos Humanos: entre la ética de la convicción y la ética de la responsabilidad

La problemática de los Derechos Humanos, en tanto concepto aplicable a las violaciones cometidas durante el ejercicio del terrorismo de Estado, se constituye en una de las claves del proceso democrático uruguayo, curiosamente poco transitada por las ciencias sociales nacionales. También en este terreno, el Uruguay ofrece rasgos casi únicos en el continente. En primer lugar, no se registró ninguna clase de juicio a los militares que perpetraron, a lo largo de la dictadura, torturas, muertes por torturas, ejecuciones extrajudiciales, suicidios inducidos, desapariciones forzadas y prisiones prolongadas.

En segundo lugar, en diciembre de 1986, el Parlamento nacional sancionó la ley N° 15.848, conocida como Ley de Caducidad de la Pretensión Punitiva del Estado, en la cual se señala que “... ha caducado el ejercicio de la pretensión punitiva del Estado respecto a los delitos cometidos hasta el 1° de marzo de 1985 por funcionarios militares y policiales, equiparados y asimilados, por móviles políticos o en ocasión del cumplimiento de sus funciones y en ocasión de acciones ordenadas por los mandos que actuaron durante el periodo de facto” (Curto, 2002).³ La mayoría del poder político pretendió en esta instancia garantizar la “reconciliación” mediante limitaciones al acceso a la “verdad” y restricciones totales a la “justicia” (en tanto los violadores de los Derechos Humanos deben asumir la responsabilidad de los crímenes cometidos y ser juzgados por la justicia competente, es decir, por el Poder Judicial).

El Parlamento, como símbolo del poder legítimo, asistió a enconados debates, en donde no faltaron alusiones a Max Weber para justificar la “impunidad”. Entre la ética de la “convicción” y la ética de la “responsabilidad”, un político debe privilegiar siempre la segunda: “...me parece que el patrón ético por el cual debemos regirnos es el de la responsabilidad. Yo no quiero tener la responsabilidad de que por no pasar el trago amargo de votar este proyecto, mañana se desenlace una crisis institucional en el país (...) La ética de la convicción puede ser válida para regir la acción individual: se proclaman convicciones y las acciones individuales se ajustan a ella. La ética de la responsabilidad, que incumbe a los dirigentes políticos y de la cual no pueden desprenderse, consiste en ser responsables por las consecuencias de los actos” (Curto, 2002).

3 En este punto, hay que dejar constancia de varias cosas. Primero, apenas reiniciada la democracia, se aprobaron dos importantes leyes: la llamada “Ley de Pacificación Nacional”, en la que se estableció la amnistía para todos los delitos políticos cometidos a partir del 1° de enero de 1962; y la Ley 15.783 que garantizó la reincorporación de todos aquellos funcionarios públicos destituidos por motivos políticos, ideológicos, gremiales o por mera arbitrariedad. Segundo, durante los años 1985 y 1986, el país vivió momentos de graves tensiones debido a la disputa de competencias entre la justicia civil y la justicia militar. Los militares se resistían a ser juzgados por tribunales civiles, al tiempo que el Poder Judicial recibía permanentes denuncias de violaciones a los Derechos Humanos, reclamando su derecho de intervención.

La recuperación de la democracia en el Uruguay supuso el retorno a la centralidad política de los partidos, y con ello un conjunto de soluciones negociadas para garantizar la impunidad apelando a motivos “institucionales”. Se estatuye el perdón, se habilita el olvido y se reconoce un poder de hecho, y todo ello bajo el recurso legítimo de la “ley”. El creciente liderazgo del Poder Ejecutivo para la tramitación de decisiones estatales relevantes, se puso de manifiesto a través del desconocimiento de los preceptos constitucionales y de la inhabilitación institucional del Poder Judicial. El Uruguay consagró la impunidad mediante una solución legalista, posibilista y, para muchos, suficientemente legítima.

Sin embargo, el proceso uruguayo registró otro hecho singular. Apenas aprobada la Ley de Caducidad, movimientos en defensa de los Derechos Humanos y organizaciones de la sociedad civil juntaron fuerzas en la “Comisión Nacional Pro-Referéndum” con el objetivo de derogar la Ley. Con el apoyo de los partidos políticos de oposición, estos movimientos activaron un mecanismo previsto en la Constitución —el referéndum— para que la propia ciudadanía ratificara o no la legitimidad de la decisión parlamentaria. Esta apelación a los instrumentos de la democracia directa, que paradójicamente reconoce como antecedente más relevante el plebiscito de 1980 convocado por la dictadura militar, marcaría el destino político de la democracia uruguaya, canalizando las “resistencias” de distintos ámbitos, optimizando estratégicamente los “recursos jurídicos” existentes y explorando nuevas tendencias de legitimación ciudadana.

El 16 de abril de 1989, los uruguayos ratificaron la Ley de Caducidad con un 57% de los votos. El problema institucional y moral de los responsables de las violaciones a los Derechos Humanos quedó zanjado. Pero desde aquel entonces hasta ahora, la herida no pudo —ni podrá— cicatrizar. Las disputas, los silencios y las omisiones deliberadas se han sucedido en torno a los alcances del artículo 4º de la Ley, el cual habilita al Poder Ejecutivo a investigar el destino de las personas desaparecidas. El último capítulo de esta historia se remonta al año 2000, en el cual el Poder Ejecutivo crea la “Comisión para la Paz” con el propósito de “...dar los pasos posibles para determinar la situación de los desaparecidos durante el régimen de facto, así como de los menores desaparecidos en similares condiciones. Para contribuir a consolidar la pacificación nacional y sellar para siempre la paz entre los uruguayos” (Curto, 2002).

La democracia uruguaya ha logrado consolidarse institucionalmente. El costo ha sido la entronización de un “pacto de olvido” y la marginación del Poder Judicial. El beneficio ha sido la empecinada resistencia de la “memoria” y la movilización ciudadana para la búsqueda de alternativas. El Uruguay es eso: un curioso balance que siempre pone en apuros a cualquier tipología politológica que pretenda encuadrarlo.⁴

Neoliberalismo, modernización y resistencias ciudadanas

La primera transición democrática en el Uruguay estuvo marcada por problemáticas de corte institucional. A comienzos de los noventa, adquieren especial fuerza los debates y las políticas de reformas económicas y estatales. El clivaje democracia/autoritarismo es progresivamente sustituido por el de modernización/estancamiento. Bajo la misma inspiración ideológica que infectó las ideas en América Latina, y al amparo de un capitalismo pobre y dependiente, el Uruguay instrumentó —con ritmos y alcances singulares— procesos de reformas orientados hacia el mercado. Semejantes cambios generaron permanentes desafíos para la legitimidad democrática, en la medida que los nuevos rendimientos de la política quedaron a merced de la racionalidad económica.

4 En un trabajo reciente de Licenciatura, un estudiante de Sociología dio en la tecla: “afirmar que el Uruguay post-90 entra en la definición de ‘democracia delegativa’ es casi tan arriesgado como afirmar su contraparte, o sea, afirmar que no lo es” (Valdomir, 2004).

A pesar de que Uruguay fue uno de los casos que más resistió las reformas económicas, y el que mayor “gradualismo” introdujo en su transición hacia una economía de mercado, igual hubo cambios de magnitud en el rol del Estado, en la estructura del mercado de trabajo y en el “sistema de bienestar”. El resultado de este impulso se tradujo en nuevas reglas en las relaciones entre el Estado y la economía, en las modernización e inserción internacional del país en mercados globalizados y en la “mercantilización” progresiva de bienes y servicios socialmente valorados (Moreira, 1998).⁵

La pretensión de reforma y de desmantelamiento del Estado de Bienestar, sumado a la incidencia de los nuevos contenidos ideológicos, replantearon el lugar del Estado en el imaginario político de la sociedad uruguaya, interpelando al mismo tiempo el clásico “igualitarismo” de los uruguayos (Moreira, 1998).

En este contexto, se resignifican las formas jurídicas y las instituciones de poder: se le exige productividad al Parlamento y rapidez a la Justicia, al tiempo que se demandan garantías normativas para la conformación de la nueva red de relaciones económicas y sociales entre los particulares. El Derecho pierde su carácter universalizante y se encarna en una ingeniería privada que inunda las interacciones sociales.

La privatización de las empresas públicas, la reforma de la seguridad social, la privatización parcial de empresas y servicios del Estado, la apertura económica y la integración regional, la desmonopolización de la importación y del refinamiento de los combustibles, etc., han sido algunos ejemplos de una política que ha marcado una dirección, así como ha generado consecuencias tempranas e inequívocas en términos de “desintegración social”. En paralelo, el campo político-social se realineó entre las fuerzas que adhirieron a las reformas y aquellas otras que las resistieron. Tal vez como nunca, el país se halla dividido: la confrontación tiene como trasfondo modelos de justicia y de entramado institucional.

Esta singular dialéctica entre la “regulación” y la “desregulación”, imposible de reseñar ahora en todos sus detalles, ofreció una serie de “resultados” que han pautado el proceso sociopolítico uruguayo de los últimos años. En primer lugar, el Uruguay pudo encarar sus reformas económicas con formatos gradualistas porque la existencia de un campo político-interno así lo ambientó. El llamativo conjunto de “resistencias” hay que situarlo en un país en donde los partidos políticos todavía conservan un peso determinante, y en donde los sectores más perjudicados por las reformas ostentan una gran “capacidad asociativa” (Moreira, 1998). La síntesis ciudadana de estos elementos se potenció gracias a la utilización de los recursos constitucionales de la democracia directa.

Entre 1989 y 2003, la democracia directa fue ejercida principalmente a instancias de las fuerzas políticas y sociales de “oposición”. Pero también hubo, en ese periodo, iniciativas de tipo político-gubernamental. En el primer caso, se trató de instrumentos contra-hegemónicos en manos de actores eminentemente sociales. En el segundo, mientras tanto, hubo factores de decisión para y desde el poder político, esencialmente facilitadores de la exclusión de sectores políticos en la pugna por el gobierno.

5 “Las tareas de la modernización que Uruguay enfrenta de cara al fin de siglo, por el contrario, suponen la reducción del tamaño del Estado, la progresiva desregulación pública de áreas y sectores y la apertura del país a la competencia externa. Por el momento, el efecto ha sido ‘desindustrializador’, y el país de servicios que se iba dibujando en el mapa de los 60’s parece haberse asentado definitivamente, en este otro espacio mayor de la integración regional. Por un lado, la ‘liberalización’ de la fuerza de trabajo (juntamente con la desindustrialización y el aumento de la desocupación) tiende al debilitamiento del actor sindical y al desdibujamiento de los ‘derechos sociales del trabajador’. La separación de las políticas sociales de la órbita de las políticas de empleo, muestra a las claras, cuánto el trabajo ha dejado de ser la fuente de integración social por excelencia en el Uruguay de fin de siglo” (Moreira, 1998).

Durante el periodo mencionado, se sucedieron 13 convocatorias distintas entre plebiscitos (decisión acerca de enmiendas a la constitución vigente desde 1967) y referendos (decisión acerca de disposiciones contenidas en leyes). Las instancias reconocieron los más diversos temas (ajustes de pasividades, derechos humanos, empresas públicas, marcos regulatorios, presupuestos para la enseñanza y el Poder Judicial, reforma política), los más variados momentos (periodos inter-electorales o simultaneidad con los comicios nacionales) y los más distintos resultados: muchas iniciativas no lograron activar los recursos legales previstos; hubo triunfos resonantes (la derogación parcial de la ley que privatizaba empresas públicas en 1992 y la derogación de la ley que permitía la asociación con capitales extranjeros por parte de la empresa nacional de combustibles en el 2003) y unas cuantas derrotas (ratificación de la ley de impunidad en 1989, y negativas a asignar un porcentaje del presupuesto nacional para la enseñanza en 1994 y al logro de la autonomía presupuestal del Poder Judicial en 1999); finalmente, en 1996, el proyecto de reforma política impulsado por el gobierno del Partido Colorado y sus aliados, que previó la introducción del ballottage y la separación en el tiempo de las elecciones nacionales de las departamentales, fue aprobado por un ajustado margen (Valdomir, 2004).

Nuevamente, la realidad uruguaya nos obsequia curiosos balances. Cada impulso ofreció su freno. Las reformas fueron enfrentadas con recursos legales, y en algunos casos se desaceleraron. Al mismo tiempo, las apelaciones a la democracia directa –en su gran mayoría a través del procedimiento de la “iniciativa popular”– registraron reacciones contradictorias por parte de la ciudadanía. Sea lo que fuere, las fidelidades partidarias se quiebran, los principios de representatividad política son puestos entre paréntesis, la ideología de la modernización neoliberal es observada con recelo y sospecha. Los conflictos se procesan de acuerdo a las reglas e institutos de la democracia, y no hay actor sociopolítico que no optimice instrumentalmente el capital jurídico y legal.

Pero la dialéctica entre la “regulación” y la “desregulación” mostró sus peores rostros a través de la multiplicación de casos de “corrupción”. Estos pueden entenderse como prácticas sociales particulares, en las que se establecen relaciones de confianza y de compromiso personal entre los miembros, y que se organizan en forma de redes informales de intercambio recíproco ventajoso, basada en la heterogeneidad de los recursos sociales del poder (Serna, 1998). Es sabido que la naturaleza, la extensión y la organización de las prácticas corruptas varían según el contexto socio-histórico de construcción de las esferas pública y privada.

El problema de la corrupción en el Uruguay no es precisamente nuevo. La historia reciente registra infinidad de situaciones que caen bajo ese rótulo, a pesar de lo cual las ciencias sociales uruguayas las han ignorado olímpicamente. A su vez, no deja de ser llamativo que el periodo de gobierno más agresivamente reformista y liberal –entre 1990 y 1995– haya cosechado la mayor concentración de casos resonantes. Si bien en este punto el Uruguay resulta un ejemplo desafiante, primero por la generalización de reglas formales para la organización del espacio público y segundo por los efectos más amortiguados de la corrupción sobre el sistema político en comparación con otras experiencias internacionales, el Poder Judicial jugó un papel tan relevante como ambiguo, ora enjuiciando y encarcelando a figuras del ámbito gubernamental, ora pugnando con el Parlamento por problemas de competencias, ora diluyendo responsabilidades y reconociendo excepciones sin precedentes en la jurisprudencia nacional (por ejemplo, el pago de fianza para otorgar la libertad provisional de un ex ministro de Economía y ex-Presidente del Banco Central).⁶

6 En este punto, no alcanza con la evaluación sólo del Poder Judicial, pues también existieron otros mecanismos de control “formal” e informal: “a los elementos contextuales se le deben agregar un conjunto de mecanismos institucionales que sirvieron para el procesamiento de las ‘denuncias’ de corrupción, que van de la administración pública al poder judicial y del parlamento hasta controles internos de las orga-

Este Talón de Aquiles para cualquier proceso democrático, hizo carne inmediatamente en la opinión pública del país. Diversas encuestas realizadas entre el 2000 y el 2002 revelan que entre el 70 y el 80% de los ciudadanos creen que los hechos de corrupción han aumentado en los últimos doce meses. Tal vez como un rasgo de la cultura política del país, la opinión mayoritaria considera que la “corrupción no es generalizada en el sector público, aunque existen algunos funcionarios públicos corruptos”. El resto de las percepciones se divide entre los que creen en razones estructurales (la corrupción es generalizada), en mecanismos institucionales (pago de comisiones indebidas) y en carencia de controles (no hay corrupción sino falta de control de las autoridades) (Programa de Seguridad Ciudadana, 2002).

Las reformas económicas, sociales y estatales en el Uruguay han inaugurado un nuevo tiempo sociopolítico. Las instancias de desregulación han tenido impactos sobre la estructura social, sobre el debate político, sobre las percepciones colectivas de inseguridad, sobre el alcance y la funcionalidad de las formas jurídicas. Las iniciativas y sus resistencias se conjugaron con apelaciones diferentes a la legitimidad y la representatividad, explorando y potenciando mecanismos de democracia directa. La multiplicación de denuncias de corrupción –consustanciales en todas partes con los procesos de reforma- ha herido la imagen de la partidocracia uruguaya, desafiando los rendimientos discursivos e institucionales. Una nueva solidaridad social, mezcla paradójica de inseguridad ciudadana, inseguridad social y privatismo, replantea los límites del derecho como sistema universal y democratizador. La “poliarquía” uruguaya tampoco es capaz de eludir esta tendencia.

El Poder Judicial a la deriva

Cualquier diagnóstico de las “mediaciones estatales” no estaría completo sin una descripción exigente del “sistema de justicia” en el Uruguay, otro de los ámbitos escasamente explorados por nuestras ciencias sociales. La ausencia de miradas analíticas, ¿obedece a que nuestra Justicia ofrece una institucionalidad democrática sin fisuras? ¿O acaso su papel es irrelevante para una teoría del Estado y la Democracia en el Uruguay? Más allá de la autopercepción laudatoria que semejante poder genera⁷ –sólo empañada por razones de naturaleza externa-, cualquier enfoque sociológico es sometido a múltiples desafíos. En primer lugar, el que deviene del encuadre de un poder constitutivo del Estado extendido por todo el territorio nacional, cuya estructura resulta altamente compleja. En segundo lugar, muchas veces el lugar que ocupa el sistema democrático uruguayo ante los ojos de los demás, inhibe planteos, aproximaciones e interrogaciones acerca de la evolución de la justicia en una sociedad cada vez más fragmentada y desigual.

A sabiendas de la intrincada trama que nos ocupa, de las pocas evidencias sistematizadas que hemos obtenido –de adentro y de afuera- hay algunos aspectos que merecen reflexionarse. En

nizaciones partidarias. En este plano resta mucho por hacer para evitar los desfases notorios entre los mecanismos institucionales de control y las prácticas concretas” (Serna, 1998)..

- 7 “Actualizándose con la penosa dificultad de su constante pobreza(...)el Poder Judicial ha pasado, no obstante, a desprenderse de rémoras procesales que heredara de la Colonia y a aceptar con prudencia los nuevos caminos: de la brevedad y de la oralidad; de la pluma de acero y la ‘tinta negra de buena calidad’, a la máquina de escribir y la bolígrafo; del ‘papel florete’ al asombroso milagro de la computación...; sin duda alguna se ha transitado un nuevo camino que no se limita a esos elementos materiales (escasos por falta de dinero hasta cuando eran generalmente conocidos y empleados por los demás) sino que incluye las adquisiciones más recientes de la doctrina jurídica y el estímulo de la experiencia ajena. Y, particularmente, un alto sentido moral que nadie niega cuando se dice su nombre fuera de casa, y más notable todavía cuando la palabra ‘corrupción’ inquieta a tantos en tantas partes” (Poder Judicial, 2004).

primer lugar, la justicia uruguaya –como parte de un sistema de atención y mediación ciudadanas– acompaña el proceso de crisis del Estado en su conjunto. Debido a sus características propias, a sus niveles de independencia y a sus vínculos especiales con el poder político, quizá se trate de una crisis particular, semejante a la de la Universidad de la República: una crisis que significa deterioro y disfuncionalidad, que no está asociada directamente a la aplicación de políticas de ajuste, restricción y desmantelamiento. En la larga duración, nuestro Poder Judicial se ha empobrecido, se ha sobrecargado de tareas, ha rutinizado y burocratizado su estructura y ha mantenido incambiables durante décadas sus principios de jurisprudencia.

Del mismo modo, el Poder Judicial uruguayo ha devenido en una institución compleja que ha resistido los cambios, que se ha marginado del debate político-social, cuando la realidad ha mutado radicalmente sus bases sociales y culturales. El discurso de la racionalidad jurídica subsiste estoico en medio de una sociedad esencialmente conservadora, que sin embargo combina notas postmodernas con emergentes de desigualdad y exclusión. ¿Qué clase de funcionalidad puede lograr contemporáneamente un discurso y una estructura de esta naturaleza?

No deja de ser un dato llamativo que la gran mayoría del entramado jurídico de nuestro país se remonte a la década del treinta, hallando fuente de inspiración en los autoritarismos europeos y logrando sus mejores resultados bajo un gobierno que pisoteó el Estado de Derecho. Como lo reconoce la propia mirada jurídica actual, con la Constitución de 1934 cristalizó un esquema que ha cambiado poco y nada en casi setenta años.⁸

A su vez, en el mediano plazo, las innovaciones en nuestro sistema de justicia han sido escasas: “...lo más relevante de los años recientes es la nueva organización de la Justicia, reglamentada con cuidado...por la Ley Orgánica N° 15.750 del 24 de junio de 1985 (claras indicaciones sobre competencias y jurisdicciones de todos los tribunales; reglamentación de los derechos y obligaciones de los magistrados...; normas sobre regulación de horarios, etc., sustituyendo con ventaja al Código de Organización de Tribunales), y con innovaciones que lo han colocado a la cabeza del Continente, en la materia estrictamente procesal, con el Código General del Proceso (que introdujo el sistema oral en el proceso civil) a fines de 1989 y el Código del Proceso Penal. Igualmente, la creación de los Centros de Mediación, cuya actividad fomentó el Poder Judicial como manera de solucionar conflictos familiares, laborales y de vecindad, de modo que no lleguen al sistema ordinario de los juzgados y tribunales” (Poder Judicial, 2004).

En medio de este panorama de inmovilidad estructural e institucional, hace muy poco han proliferado una serie de iniciativas de reforma y fortalecimiento del Poder Judicial, en sintonía con los proyectos aplicados en casi el todo el continente, privilegiando los factores eficientistas y racionalizados por encima de la “equidad global de los procesos y de las decisiones de ellos resultantes” (Méndez, 2002). Estas iniciativas reformistas, cuya evaluación ni siquiera es posible hacer ahora, se han desplegados en las siguientes direcciones: reorganización y fortalecimiento de la gestión administrativa; fortalecimiento de la gestión de la Suprema Corte; mejora del servicio en tribunales y juzgados (Poder Judicial, 2004).

A pesar de los Planes Operativos Anuales y de la instalación de un lenguaje tecnocrático⁹, la justicia en el Uruguay no ha generado principios de reflexividad sobre su rol funcional con respecto

8 “Promulgada esta constitución de 1934, tuvo diferentes modificaciones en los años 1942, 1952, 1967, 1989, 1994 y 1997, que no afectaron su estructura general, así como tampoco las disposiciones relativas al Poder Judicial” (Poder Judicial, 2004).

9 Para el año 2004, la autoevaluación institucional de la Suprema Corte de Justicia detecta las siguientes áreas críticas: gestión, recursos humanos, presupuesto e infraestructura, recursos informáticos, imagen institucional y comunicación, y evolución normativa. A su vez, sus metas de gestión para el año son: aten-

a los marginados, los excluidos, los menores, las mujeres, los encarcelados, etc. En última instancia, las reformas judiciales no son neutras, puesto que todo cambio entraña perjuicios y beneficios según los sectores sociales que se consideren (Franco, 2002).¹⁰

Si bien el Uruguay es visto como una realidad en donde el Poder Judicial se muestra fuerte y obtiene una mejor consideración pública que en la mayoría de los países latinoamericanos, no deben soslayarse aspectos de extremo interés. Tal vez el más relevante se relacione con las “tensiones” entre la justicia y el poder político, encuadradas en los últimos años por la neutralización legislativa para juzgar las violaciones a los Derechos Humanos, por las presiones, complicidades y omisiones en casos de corrupción y por el tironeo constante con la Policía debido a diferencias estratégicas y cosmovisionales sobre la inseguridad ciudadana, el combate a la delincuencia y el tratamiento a los procesados con prisión.¹¹

La “apropiación” del espacio de la opinión pública aparece como otro de los puntos fuertes. Todos los analistas sostienen que los tribunales latinoamericanos han perdido credibilidad y prestigio frente a la opinión pública (Méndez, 2002). En el Uruguay, mientras tanto, la confianza en la Justicia se ha mantenido en niveles estables, por encima de las valoraciones hacia las instituciones políticas de gobierno (Poder Ejecutivo, Parlamento, Gobiernos Municipales), aunque muy por debajo de la Policía y del Ministerio del Interior, y más lejos aún de la confianza ciudadana en los medios de comunicación. Del mismo modo, es un hecho que las percepciones están condicionadas por la edad, el sexo, el nivel socioeconómico y el nivel de instrucción. Los sectores populares confían más en la Policía que en la Justicia. Aunque las diferencias no son muy acusadas, en muchas de las instituciones estatales la mayor confianza se concentra en los varones (Fuerzas Armadas y Policía), las personas de 30 años y más (Justicia, Gobierno Nacional, Parlamento, Fuerzas Armadas y Policía), las personas de nivel socioeconómico bajo (Fuerzas Armadas y Policía) y las personas con niveles educativos extremos (Justicia y Políticos en el nivel alto, y Policía en el bajo) (Programa de Seguridad Ciudadana, 2002).

Este esquema parece agravarse cuando la ciudadanía es consultada sobre la contribución de algunas instituciones con la seguridad ciudadana. Allí la Policía cosecha la mejor imagen, con un saldo neto de opinión positivo, alto y muy por encima del saldo neto de la Justicia (35% frente a 4% en el 2002) (Programa de Seguridad Ciudadana, 2002). Las personas de 30 años y más son las que mejor valoran la contribución con la seguridad ciudadana de la Policía y las Fuerzas Armadas. De suyo, para los menores de 30 años son los Medios de Comunicación los que más aportan a favor de la Seguridad. Por su parte, al considerar el nivel educativo de los entrevistados, a medida que éste aumenta, la Justicia recibe más opiniones favorables, al tiempo que las Fuerzas Armadas, la Policía y, en menor proporción, los Medios de Comunicación, ven reducidos sus saldos netos (Programa de Seguridad Ciudadana, 2002).

Una opinión pública insegura, que reclama soluciones punitivas, que resalta a los marginados/desocupados como sujetos de “peligrosidad”, que transfiere confianza a las instituciones de control-

ción al público, sistema de información, reducción de plazos en procedimientos administrativos y mejora en la calidad de los procesos. Por fin, los proyectos de mejora en el plano estrictamente jurisdiccional se relacionan con la instalación de nuevos juzgados de violencia doméstica, la revisión de procedimientos de promoción de jueces y la recopilación de opiniones de los magistrados acerca de las modificaciones a la normativa legal.

10 La advertencia de Correa Sutil sobre los vínculos entre economía de mercado, desregulaciones y aumento dramático en la cantidad y naturaleza de los litigios, debe tomarse como una línea prioritaria de investigación para el caso uruguayo (Correa Sutil, 2002).

11 Cabe señalar que, en el Uruguay, la administración y el control de todas las cárceles es resorte de la Policía Nacional.

represión, que recela de la política y del rol de la Justicia, constituye una dimensión crucial para analizar las tendencias de la legitimidad democrática en el Uruguay y para enfatizar una reforma del sistema de justicia que trascienda los postulados meramente eficientistas y tecnocráticos.

Final

El recorrido no ha sido completo. Los puntos reseñados admiten ajustes y ampliaciones. Reconocemos una clara inclinación hacia los procesos sociopolíticos y las mediaciones estatales en detrimento de la pluralidad de voces de los actores sociales con respecto a las formas jurídicas y al sistema de justicia. Dichas voces son las usinas generadoras de “solidaridad social” —en la acepción durkheimiana- y, por lo tanto, calificadoras del proceso democrático. En este sentido, los movimientos sociales y las organizaciones no gubernamentales han batallado, en la base y en la opinión pública, por las causas más diversas: los derechos humanos, las reivindicaciones de las mujeres, las resistencias frente a la violencia doméstica, los derechos sexuales y reproductivos, los derechos de las minorías, etcétera.

Los movimientos para el reconocimiento y la ampliación de derechos sociales y civiles, le han planteado interesantes desafíos a la democracia uruguaya. En este sentido, el debate más emblemático fue el de la ley sobre “salud sexual y reproductiva”, que despenalizaba el aborto, y que contó con la aprobación de la Cámara de Diputados en diciembre de 2002, naufragando en el Senado en mayo de 2004. Este proyecto de ley impactó de lleno sobre el conservadurismo uruguayo, interpeló a todo el sistema político y dejó al descubierto límites y debilidades cosmovisionales dentro del propio campo del progresismo político.¹²

Pero la exploración analítica tiene pendientes otras zonas de la realidad de urgente abordaje. En primer lugar, hay que establecer un marco general que vincule sistemáticamente los cambios socio-culturales con las formas jurídicas. ¿Qué relaciones existen entre la estructura social y la administración de justicia? ¿Cuánto contribuye el sistema de justicia a la reproducción de la desigualdad? Se sabe que la ley, en su contenido y aplicación, es una condensación dinámica de relaciones de poder. Pero también es un conjunto de técnicas racionalizadas para ordenar las relaciones sociales.

En sociedades cada vez más desiguales, como la nuestra, se entremezclan dos formas de “solidaridad social” de las que hablaba Durkheim: por un lado, la “solidaridad mecánica”, reflejada en el derecho penal y en la tendencia a la criminalización de ciertas conductas individuales y sociales; por el otro, la “solidaridad orgánica”, la que a través del derecho “restitutivo” pauta el proceso de la división del trabajo. En la actualidad, nuestras sociedades combinan misteriosamente discursos y normas punitivos con nuevas formas de regulación propias del neocapitalismo (racionalidad instrumental, ética del consumo, individualización de necesidades, fragmentación de derechos, desprotección colectiva, etc.). Los nuevos mapas de la solidaridad y la moralidad colectivas, que el derecho refleja y asegura, son la base cultural de la legitimidad contemporánea. Entre los muchos aspectos relevantes, emergen dos preguntas cruciales: ¿qué papel juega el derecho cuando se deterioran todas las “redes de seguridad”? ¿Por qué nuestras vidas cotidianas están cada vez más entrampadas por los “contratos”?

En segundo lugar, en el Uruguay no existen investigaciones sobre la nueva institucionalización de la enseñanza del derecho. La proliferación de universidades privadas y la generación de demandas en función de los cambios socioeconómicos ya mencionados, replantea el rol de los abogados

12 En las elecciones nacionales de octubre de 2004, el discurso de los partidos progresistas en el Uruguay se hace fuerte en la consideración de criterios de justicia distributiva, pero ofrece notables vacíos tanto en políticas de reformas del Poder Judicial, de la Fiscalía y de la Policía, como en la incorporación y reconocimiento de nuevos derechos civiles y sociales.

y la relevancia simbólica del propio discurso jurídico (Scarponetti, 2004). En sociedades complejas y desiguales, ¿qué problemas de legitimación enfrenta el universalismo de la ley? ¿Quién tiene más futuro: el abogado político e intelectual o el abogado-ingeniero?

Por último, una consideración rigurosa de los puntos desarrollados en este artículo, pone en perspectiva el propio concepto de democracia. La pérdida constante de capital ciudadano y la sombría transición hacia una “democracia sin ciudadanía”, obligan a una reconceptualización de la legitimidad en el Uruguay. Mientras que la gravitación de una cultura política y las expectativas controladas de cambio político-electoral atemperan los efectos lacerantes de la desintegración social, el problema de los derechos humanos hacia los pobres, el maltrato de los delincuentes comunes bajo arresto, los vínculos profundos entre inseguridad social e inseguridad ciudadana, las dificultades insalvables para hallar alternativas al castigo en el intento de solucionar el problema del delito, el incremento de la violencia en general, las inequidades de género, las situaciones de violencia sexual y doméstica, etc., planean acechantes sobre el contorno y la matriz de nuestra democracia.

O'Donnell sostiene que la democracia no puede analizarse exclusivamente sobre la base del diagnóstico del régimen político. La democracia es un horizonte en movimiento, asegura. En efecto, el caso uruguayo es un buen ejemplo de ello, pues sus “límites de normalidad” han experimentado cambios de envergadura. El viejo igualitarismo ya no resiste las evidencias de la realidad. Los procesos de complejización y fragmentación sociales, dificultan la construcción de los principios de representación. Nuestra institucionalidad político-jurídica, que en su momento fue funcional, volverá a ser un capital rentable si se lo invierte para transformarlo. De lo contrario, su devaluación será inexorable. De nada sirve consolarse con la desgracia del vecino, cuando en realidad nuestra agonía ni siquiera es registrada por los demás.

Bibliografía

- CORREA SUTIL, Jorge (2002), “Reformas judiciales en América Latina: ¿buenas noticias para los desfavorecidos?”, en Méndez, Juan E., O'Donnell, Guillermo y Piñeiro, Paulo Sérgio (comp.) La (in) efectividad de la ley y la exclusión en América Latina (Buenos Aires: Paidós).
- CURTO, Valentina (2002), Las violaciones a los Derechos Humanos. La visión desde la Ciencia Política (Montevideo) Tesis de Licenciatura.
- FRANCO, Leonardo (2002), “Comentarios al capítulo de Reed Brody y discusión sobre los aspectos internacionales de los actuales esfuerzos por fortalecer la justicia y los derechos humanos”, en Méndez, Juan E., O'Donnell, Guillermo y Piñeiro, Paulo Sérgio (comp.) La (in) efectividad de la ley y la exclusión en América Latina (Buenos Aires: Paidós).
- MENDEZ, Juan E. (2002), “Reforma institucional: el acceso a la Justicia, una introducción”, en Méndez, Juan E., O'Donnell, Guillermo y Piñeiro, Paulo Sérgio (comp.) La (in) efectividad de la ley y la exclusión en América Latina (Buenos Aires: Paidós).
- MOREIRA, Constanza (1998), Modernización, reforma del Estado y consolidación democrática: el Uruguay en el contexto de las ‘nuevas democracias’ (Montevideo) Documento de Trabajo.
- PATERNAIN, Rafael (2004), La Teoría Social Latinoamericana. Legados y Desafíos (Montevideo, inédito).
- (2001), América Latina: los límites de la interpretación. Cuatro modelos ejemplares y un apéndice (Montevideo) Tesis de Maestría.
- PODER JUDICIAL (2004), Evolución histórica (Montevideo, www.poderjudicial.gub.uy).
- PROGRAMA DE SEGURIDAD CIUDADANA (2002), Análisis de la Encuesta de Opinión Pública para Montevideo y Canelones (Montevideo, Ministerio del Interior).
- SCARPONETTI, Patricia (2004), El poder del Derecho en las sociedades de América Latina, (Córdoba).

Texto de Convocatoria para la reunión del Grupo FLACSO-Justicia y Sociedad, agosto.

SERNA, Miguel (1998), "Las redes sociales de la corrupción en el Uruguay contemporáneo", en Revista de Ciencias Sociales (Montevideo) N° 14.

SOMMA, Nicolás (1999), La crisis del neobatllismo y la emergencia del autoritarismo: una aproximación desde la teoría de sistemas (Montevideo) Tesis de Licenciatura.

TOURAINÉ, Alain (1989), América Latina. Política y sociedad (Madrid, Espasa).

VALDOMIR, Sebastián (2004), Mecanismos de democracia directa en la década de consolidación democrática. Uruguay 1989-2001 (Montevideo) Tesis de Licenciatura.

Los nuevos rostros de la política en Brasil y Uruguay

Miguel Serna ⁽¹⁾

El proceso de democratización de los años 80 y 90 en el cono sur de América Latina se acompañó de realineamientos políticos ideológicos importantes que se expresaron, en uno de los aspectos, en una fase de crecimiento electoral e integración de corrientes de izquierda bajo el formato de partidos o de alianzas políticas a las reglas de competencia e instituciones de la democracia representativa. Estas izquierdas se convirtieron progresivamente en agentes relevantes en términos de alternativa de poder, capaces de desafiar a las elites tradicionales de los sistemas políticos nacionales.

Este realineamiento político ideológico se procesó con algunos rasgos comparativos comunes en la región. Se produjo en un contexto de agotamiento de los formatos políticos heredados de la “segunda ola democrática” (Huntington, 1995). Ese proceso se dió en un período de consolidación de las instituciones políticas representativas. Asimismo, se produjo en una etapa de expansión de la participación electoral y autonomización creciente del electorado de las lealtades partidarias precedentes (Mallo, Moreira, 2000, pag. 3).

En esta fase se observó un avance electoral de las corrientes y partidos ubicados nítidamente en la izquierda cuando se comparó los desempeños políticos con respecto a los períodos históricos previos de la “segunda ola” de democratización, así como con el período de la crisis y emergentes autoritarios en las décadas del 60’ y 70’. Así, mientras que en el período 1945-1960 la representación electoral de la izquierda apenas alcanzaba a un 4,1% en toda América Latina, en el período 1980-1995 se duplica al 9,7% de las adhesiones en elecciones parlamentarias (Coppedge, 1997). Este avance electoral fue acompañado de una expansión de las oportunidades institucionales de participación política expresado en el incremento sistemático de la cantidad de elecciones en cada período.

Las trayectorias históricas de las izquierdas en el ciclo histórico más reciente no han sido homogéneas y mostraron al menos dos modalidades de expansión del campo político electoral. De un lado, surgieron agentes y corrientes de izquierda que se constituyeron como bloques autónomos, consistentes en la búsqueda de una alternativa de poder – ejemplos claro de ellos fueron las trayectorias de las izquierdas en Brasil (la representación electoral de las izquierdas pasaron de 9,3% en 1982 a 35,5% en 2002 reforzado por el acceso al gobierno nacional) y Uruguay (la representación electoral de las izquierdas se incrementó de 21,3% en 1984 a 44,7% en 1999)–; y por otro, se produjo la reconversión un sector de las izquierdas, por medio de un progresivo corrimiento de las corrientes de izquierda más radical hacia la hegemonía de los sectores de centro izquierda, como estrategia de acceso más rápido al gobierno y de establecer alianzas más amplias con sectores del sistema político tradicional –ejemplos típicos de Argentina (la representación electoral del centro izquierda pasó de 4,3% en 1983 a 36,5% en 1997 que le facilitó el acceso al gobierno nacional con la Alianza en 1999) y Chile con la coalición de la Concertación para la Democracia en el gobierno desde 1989 –con el 51,5% de los votos- y a partir de 1993 bajo una presidencia de un socialista)–.

Para analizar más en profundidad los impactos de estos realineamientos ideológicos e históricos se tomarán el estudio de los actores políticos que componían los bloques de izquierda en los

1 Profesor e Investigador del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, y profesor adjunto de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República – Uruguay; Doctor en política comparada e integración latinoamericana – Universidad Federal de Rio Grande del Sur /Brasil, Investigador del Fondo Nacional de Investigadores-CONICYT. (miguel@fcs.edu.uy)

casos de Brasil y Uruguay, en tanto ejemplos de dos tipos de trayectorias en el contexto de cambios políticos más generales que se produjeron en la región. Los partidos seleccionados fueron los que de acuerdo a la literatura existente en cada país fueron identificados como los que se han ubicado desde mediados de la década del 80 hasta 1999 como partidos con relevancia política electoral en el campo de la izquierda. De esta forma el estudio se acotó, al Partido de los Trabajadores, Partido Democrático Trabalhista, y el Partido Socialista Brasileño en Brasil; así como a la coalición de izquierdas Frente Amplio, y sus principales derivaciones Encuentro Progresista y Nuevo Espacio.

El objetivo principal del artículo⁽²⁾ es el análisis de la emergencia e inserción de las nuevas izquierdas a través del estudio de sus pautas de reclutamiento social y las carreras políticas de los elencos dirigentes.

La investigación de los agentes políticos se acotó a la comprensión del contexto socio-político de las trayectorias biográficas que llevaron a los políticos de las izquierdas a ocupar una posición dirigente⁽³⁾. De esta manera, se partió de la preocupación por reconstruir las trayectorias políticas y las múltiples redes sociales que recorrieron los cuadros dirigentes antes y durante la carrera “estrictamente” política. Se exploró, pues como se produjo la agregación de intereses de diferentes campos sociales, esto es, las diversas dimensiones sociales que recorrieron los dirigentes para la conformación de la identidad social de un grupo político.

Varias fueron las preguntas que guiaron la investigación:

¿De dónde provenían estas nuevas elites políticas emergentes?

¿Cuáles fueron las pautas de reclutamiento social y político de las nuevas izquierdas?

¿Cómo fueron las carreras políticas que los llevaron hacia el poder político?

¿Qué relaciones se dieron entre la representación política y social?, ¿cuáles redes o recursos sociales movilizaron estos agentes políticos?

Para responder a estas interrogantes se plantearán diversas hipótesis.

La aproximación a las carreras políticas de las elites de las izquierdas y al contexto histórico en la que la desarrollaron, dará cuenta de un tipo de integración parcial en la participación de cuotas

2 El presente trabajo, es una profundización y reformulación de algunos aspectos del capítulo V de mi tesis de Doctorado en política comparada e integración latino-americana, titulada “As democracias dos anos 90’ e as esquerdas latino-americanas: Argentina, Brasil e Uruguay”.

3 La investigación de dirigentes políticos se realizó a través de una selección de muestras de estudio en los dos países, las fueron construidas en dos fases. En la primera, se elaboró varias listas de dirigentes a partir de las listas de políticos que habían desempeñado algún cargo electivo parlamentario o de gobierno, en el ámbito nacional, estadual según el caso, y municipal, en particular de las capitales de estado durante el periodo 1982 - 1999. Esta lista se engrosó, con aquellos dirigentes que se habían postulado a candidaturas presidenciales, y además por las listas de ejecutivos o directorios nacionales de cada partido político estudiado en 1999. En una segunda fase, se utilizó un test de jueces, con una serie de informantes calificados los que indicaron en orden decreciente, los dirigentes que eran a su entender los más importantes.

De esta forma, las muestras quedaron conformadas con los siguientes tamaños: en Brasil un total de 103, y en Uruguay fueron 64 dirigentes. De estos dirigentes se relevaron sistemáticamente información de 25 variables, sobre las trayectorias políticas y posiciones sociales de destaque a lo largo de su carrera política. Las fuentes de información utilizadas fueron básicamente tres, biografías políticas, entrevistas personales con cuestionario cerrado a algunos dirigentes e informantes calificados. Las biografías políticas fueron relevadas de los publicaciones de los Parlamentos, así como publicaciones independientes sobre los líderes más destacados o de documentos partidarios (impresos o digitales en internet). Es importante anotar que a pesar de la combinación de las fuentes de información, las bases de datos tienen algunos registros sin información en ciertas variables, debido a la dificultad de acceso y la limitación de las fuentes utilizadas que no tenían todas las variables relevadas sistemáticamente.

del poder político, donde por una parte se observará una incorporación al acceso a cargos políticos representativos, al tiempo que se mantenían patrones de participación política de oposición.

El estudio de los tipos de redes sociales que establecieron los dirigentes dará cuenta del establecimiento de redes asociativas vinculadas a viejas y nuevas cuestiones sociales, así como a los déficits sociales provenientes de la crisis del Estado de bienestar.

El enfoque teórico elegido inspirado en el paradigma de Bourdieu (1989, 1981) partió de la idea de agente político entendido como empresas capaces de movilizar recursos sociales de sus dirigentes, y al mismo tiempo de desarrollar estrategias de apropiación y reproducción de capitales políticos. La forma de apropiación de bienes políticos así como los usos sociales de la relación partidaria fueron variables relevantes para comprender el tipo de empresa política (Offerlé: 1987, pág. 98). Justamente el trabajo de las organizaciones políticas y sus dirigentes consistió en activar, movilizar, un conjunto de relaciones y redes sociales para constituir las identidades partidarias (Sawiki, 1997, pág. 330).

Desde esta perspectiva analítica se pretendió reconstruir la construcción social de los dirigentes en términos de “afinidades electivas” de relaciones y redes sociales en las “carreras” hacia el poder político, que favorecieron la agregación de una constelación intereses comunes de unificación de un “grupo político”, de agentes que formaron parte de un campo político ideológico específico, en este caso de la izquierda. El análisis de las afinidades electivas del elenco dirigente en las carreras institucionales y las posiciones o redes sociales que establecieron en las trayectorias políticas, sirvió para comprender las estrategias de acumulación de recursos colectivos e individuales que contribuyeron a la producción y cohesión de las identidades políticas simbólicas de las izquierdas en un contexto histórico determinado.

Las carreras políticas: entre la seducción y la reticencia

¿Qué nos puede decir un estudio sobre los dirigentes del campo de las izquierdas sobre la organización interna del mismo? Partiendo del supuesto que los dirigentes eran agentes “interesados” en reproducir la existencia de cierto campo político-ideológico, se interrogó sobre el grado de “compromiso” con el campo y cómo fueron las “lealtades” partidarias dentro del mismo. En función de ello, se seleccionaron algunas variables relativas a las carreras biográficas políticas que sirvieron para describir las generaciones políticas de las izquierdas, y sus trayectorias políticas.

El primer punto interesante para el análisis fue el período histórico de ingreso al mundo de la vida política y qué opciones de organizaciones partidarias eligieron.

En éste sentido, se destacó que los cuadros de las izquierdas actuales se forjaron mayoritariamente en el período de crisis política y de emergencia de autoritarismos militares en las décadas de los 60 y 70. Las diferencias de períodos específicos entre los tres campos de izquierda se debieron sobretodo a los ritmos diferentes de los procesos políticos de cada país. Así para Brasil los cuadros mayoritarios de las izquierdas ingresaron a la escena política desde la experiencia de resistencia armada a la dictadura militar (1965-73) y en la reconstrucción de espacios de oposición política legal al régimen autoritario (1974-81). Las izquierdas en Uruguay, se fueron integrando a la política paulatinamente, tanto desde el período de consolidación democrática (1931-57), como en el largo proceso de crisis estructural del modelo de desarrollo (1958-73).

Además de estos elementos comunes se constató en todos los casos, la existencia de una parte significativa de generaciones más antiguas, que ingresaron en los períodos inmediato anterior y posterior de auge de los modelos de Desarrollo nacional-popular.

Para Brasil se agruparon cuatro generaciones de izquierda. El 18% de los dirigentes ingresaron en la época de la democratización de posguerra (1945-64). Otro 18% realizó su primera experiencia en el período de la lucha armada (1965-73). El 36% de los dirigentes ingresaron en el período de

distensión del régimen autoritario y de apertura política (1974-81). Otro 13% lo hicieron durante la transición y pos transición democrática (1982-99).

En Uruguay se separó en dos períodos principales de ingreso a la política, por una parte el 35% lo hicieron entre los años 1931 y 1957, y otro 41% ingresaron entre 1958 y 1973.

El otro acontecimiento importante a destacar del inicio a la política, fue el partido por el cuál optaron al comenzar la militancia política. Tres rasgos comunes se constataron en los casos de estudio, la existencia de una parte significativa de cuadros políticos vinculados a las alas de izquierda de los partidos “tradicionales” de cada sistema político, la presencia de un núcleo “duro” de militantes vinculados a la izquierda socialista clásica (partidos comunistas y socialistas), y otro sector relevante de dirigentes que optaron por las corrientes de izquierdas insurrectas. La proporción de estos tres grupos varía en cada país.

En Brasil, el 13% de los dirigentes ingresaron a la política incorporándose a la izquierda trabalhista tradicional (antiguo Partido Trabalhista Brasileiro o al más reciente Partido Democrático Trabalhista).

Otro segmento similar (10%), comenzó su actividad política en el Partido Comunista Brasileño.

Un contingente importante de líderes políticos (22%), inició su experiencia partidaria en alguna de las múltiples agrupaciones de izquierda que organizaron la lucha armada entre fines de los 60 y primera mitad de la década de los 70.

El 12% de los dirigentes se vincularon a las alas de centro izquierda dentro de la oposición legal del Movimiento Democrático Brasileño y sus derivaciones principales PMDB y PSDB.

Por último, un contingente muy relevante inició su experiencia, en partidos socialistas nuevos, especialmente en el Partido de los Trabajadores 23% y en el Partido Socialista Democrático 5%.

En el caso uruguayo el 21% de los dirigentes de izquierda provinieron de los sectores progresistas de los partidos tradicionales (Partido Colorado- batllismo, Partido Nacional, y la tradición cristiana Unión Cívica o Partido Demócrata Cristiano).

El 49% de los dirigentes iniciaron su actividad en los partidos socialistas clásicos (Partido Comunista Uruguayo y sus aliados, o Partido Socialista).

Otro 6% de dirigentes estuvieron vinculados a los sectores de izquierda revolucionaria.

Finalmente, hubo un 11% de dirigentes que ingresaron a la política sin una adhesión partidaria predefinida, aunque vinculada a la experiencia de formación de la coalición de izquierda Frente Amplio.

Por tanto, los perfiles de las elites de izquierda mostraron desde los inicios de la carrera afinidades electivas por corrientes de izquierda en un contexto histórico de crisis y movilización política de las décadas de los 60 y 70. Posteriormente, en el período de la redemocratización se observó la consistencia con las adhesiones al campo ideológico, en gran parte manteniendo las lealtades partidarias, aunque también con movildades internas hacia corrientes de izquierda nuevas.

El segundo acontecimiento que se consideró relevante dentro de las trayectorias políticas de los dirigentes del campo de las izquierdas en el sur, tuvo que ver con el impacto de la represión autoritaria sobre los cuadros dirigentes de izquierda. Este fue un hito marcante, dado que los regímenes autoritarios de la década de los 60 y 70 identificaron a estos sectores políticos como un enemigo directo a ser combatido⁴). Por tanto, la experiencia de la represión y persecución política de los regímenes dictatoriales del cono sur, la resistencia pasiva o activa con toda la carga ideológica, afectiva y personal se constituyó en un rasgo destacable en las trayectorias políticas de las izquierdas.

4 Probablemente fue O'Donnell quien más tempranamente advirtió el impacto negativo de la implantación de los Estado burocrático-autoritario en la exclusión coactiva del sector popular y la prohibición de formación de organizaciones sindicales o políticas de intereses de los trabajadores. (O'Donnell, 1997).

Para medir el impacto directo de la represión sobre la dirigencia, se relevaron las formas más fuertes de la represión –prisión y exilio–, y también de los familiares directos –hijos, hermanos, esposos o padres–, así como de la desaparición o muerte de alguno de ellos.

En el caso de Brasil se identificó que el 19% de los políticos fue objeto de represión. En Uruguay fue donde se registró el mayor impacto sobre la dirigencia actual, el 49% sufrieron los efectos la represión del régimen autoritario.

Cuadro 1: El impacto de la represión de los regímenes autoritarios sobre los dirigentes de izquierda				
Represión sufrida durante la dictadura	PAÍS			
	Brasil		Uruguay	
	N	CoI %	N	CoI %
Ninguna	81	78.6%	34	53.1%
Prisión	12	11.7%	18	28.1%
Prisión de familiares directos	1	1.0%	2	3.1%
Desaparición o muerte de familiar directo			1	1.6%
Exilio	9	8.7%	5	7.8%
Exilio de familiar directo			3	4.7%
Muerte			1	1.6%
Total	103	100.0%	64	100.0%

Fuente: elaboración propia en base a documentos y entrevistas

Al menos dos aspectos parecieron relevantes al respecto. El primero fue el efecto ampliado que tuvo la experiencia de la represión sobre los cuadros dirigentes de izquierda, mucho mayor que los sufridos sobre el conjunto de la población. A su vez, llamó la atención el impacto extendido de la represión directa sobre la libertad personal y la vida física. El segundo aspecto, fue las diferencias entre los cuadros dirigentes nacionales, por un lado, Brasil con un 19% de miembros que sufrieron impactos represivos, mientras que en Uruguay se dió más fuertemente alcanzando a la mitad de la dirigencia.

Antes que nada se debe recordar los impactos diferenciales de la represión de las dictaduras sobre las poblaciones nacionales, a modo ilustrativo, el número de desaparecidos ha sido estimado para Brasil en 152, y en Uruguay 160 (de los cuáles 125 fueron realizados en la Argentina) (Dáraujo, Castro, 2000, pág. 344).

Las diferencias encontradas entre los efectos de la represión en las elites de los países podrían interpretarse de varias formas. Las existentes entre las izquierdas brasileña y uruguaya es plausible que se expliquen debido a que la dictadura uruguaya realizó una represión mucho más generalizada y capilar en la sociedad que en el caso Brasil, además el peso político contestatario y movilización de la izquierda uruguaya en los 70 fue mucho mayor que en el caso brasileño.

El tercer núcleo de análisis de las trayectorias políticas fueron las carreras políticas institucionales. En este sentido, se constató que el 18% de los dirigentes realizaron una carrera exclusivamente política –en cargos ejecutivos o representativos de las instituciones políticas–, mientras que en el resto las trayectorias políticas intercalaron antes y durante la carrera política otros puestos de liderazgo público en la sociedad⁽⁵⁾. En esa dirección interesó explorar el tipo de carreras políticas de estos elencos dirigentes.

5 Vinculo que será desarrollado en las secciones siguientes.

A partir de los procesos de redemocratización reciente en América Latina, las izquierdas iniciaron una etapa de avance en el campo político electoral y en las posibilidades de disputa por cuotas del poder político. En ese sentido, se midió la experiencia acumulativa en cargos de gobierno a nivel ejecutivo en los diversos ámbitos de gobierno (Nacional, Estadual, y Municipal para las capitales de Estados y megaciudades).

El peso de las carreras de gobierno fue bastante diferente en los dos países. En Brasil es donde tienen un peso mayor, el 61% de los dirigentes tuvieron en algún momento de su carrera política cargos de perfil ejecutivo.

Por su parte, la elite de izquierda uruguaya con una larga tradición política, fue la que registró menos participación y más reciente en cargos de gobierno, sólo el 16% de sus dirigentes ocuparon ese tipo de cargos en su carrera política.

Cuadro nº 2: Cargos ejecutivos desempeñados por los dirigentes de izquierda (último cargo)				
Tipo de cargo	Brasil		Uruguay	
	N	Col %	N	Col %
Ninguno	40	38.8%	54	84.4%
Ministros	1	1.0%	4	6.3%
Dirección Ejecutivo Nacional			1	1.6%
Técnicos Eje. Nac.	2	1.9%		
Secretarías Eje. Nac.	1	1.0%		
Gobernador e vice Estados	15	14.6%		
Técnicos Eje. Estados	1	1.0%		
Secretarías Eje. Estados	20	19.4%		
Dir. Empresas Públicas Nacional			2	3.1%
Intendente Capital País–SP,RJ	2	1.9%	2	3.1%
Gabinete Municipal	3	2.9%		
Intendente Capital Estados	9	8.7%		
Intendente	9	8.7%	1	1.6%
Total	103	100.0%	64	100.0%

Fuente: elaboración propia en base a documentos y entrevistas

Mas allá de las diferencias nacionales, cuando se comparó las carreras de gobierno con cualquiera de los otros dos tipos de cargos políticos desempeñados –parlamentarios o partidarios– fue notorio la relevancia muy menor en términos generales. Estos datos son bastante coherentes con la reciente experiencia histórica de gobierno de los cuadros dirigentes de izquierda, así como de las actitudes de desconfianza que varias corrientes de izquierda manifestaron históricamente con respecto a la participación en cargos de responsabilidad gubernativa ejecutiva.

A su vez, considerando el ámbito de acción gubernativa, se observó cierta reticencia al desempeño de cargos en el ejecutivo nacional y una preferencia por la asunción progresiva de puestos en los ámbitos municipales, estaduais.

Otro aspecto que se tomó en consideración en las trayectorias políticas, fue el análisis de las carreras Parlamentarias ⁽⁶⁾ en sus distintos ámbitos (Parlamentos nacionales, estaduais).

6 Estas fueron en la práctica las de más fácil acceso por fuentes de datos secundarias.

El perfil parlamentario como patrón de carrera política fue prevaleciente en las elites de izquierda. Entre el 73 y 77% de los dirigentes estudiados ejercieron algún cargo legislativo durante su carrera política. A su vez, la gran mayoría tuvieron dos o más mandatos parlamentario (más de dos tercios). Este fue un resultado muy significativo en varios sentidos. Expresó la preferencia a ocupar puestos parlamentarios en la esfera institucional⁽⁷⁾, lo cual podría ser interpretado como coherente con el rol opositor y de control que ejercieron históricamente los elencos de izquierda; y también fue significativo, el descubrimiento que más allá de los diversos períodos de rupturas institucionales de las democracias en los dos países, en contextos de apertura política las izquierdas demostraron interés en participar de los órganos representativos de los regímenes democráticos. Esta interpretación reforzaría la hipótesis de integración política “parcial” de las izquierdas.

Tipo de cargo legislativo	Brasil		Uruguay	
	N	Col %	N	Col %
Ninguno	28	27.2%	15	23.4%
Senador (titular o sup.)	15	14.6%	24	37.5%
Diputado Nacional / Federal	49	47.6%	24	37.5%
Diputado Constituyente (Brasil)	4	3.9%		
Diputado Estados	4	3.9%		
Cámara Municipal	3	2.9%	1	1.6%
Total	103	100.0%	64	100.0%

Fuente: elaboración propia en base a documentos y entrevistas

El último vector de las carreras políticas seleccionado, fue el estudio de las trayectorias partidarias en sus diferentes ámbitos de actuación –Nacional, Estadual, Municipal e Internacional–. En este sentido, se destacó como patrón de desempeño político de todos elencos de izquierda, la preferencia por ocupar posiciones jerárquicas en partidos políticos. En promedio el 76% de los dirigentes ejercieron en su carrera política cargos de dirección partidaria. A su vez, en la gran mayoría de los casos se desempeñaron en los ejecutivos nacionales de los partidos –tanto en la dirección de agrupaciones, partidos o coaliciones partidarias–. En países más grandes y de estructura federal como Brasil el pasaje por puestos partidarios en los ámbitos estaduais apareció como un escalón relevante en la carrera política. Asimismo, se observó la variedad y circulación de cargos partidarios desempeñados por los cuadros dirigentes.

Las carreras partidarias aparecieron pues, con la misma relevancia cuantitativa que las parlamentarias en las trayectorias políticas. La importancia de la carrera partidaria se reforzó por el hecho de que en los períodos de “ilegalidad” o persecución política los partidos fueron organizaciones de “refugio” para la dirección política.

7 Se debe recordar que el mecanismo de selección de la muestra consideró dirigentes en todos los puestos políticos –ejecutivos, parlamentarios o partidarios–.

Cuadro n° 4: Cargos partidarios desempeñados por los dirigentes de izquierda (último cargo)				
Tipo de cargo	Brasil		Uruguay	
	N	Col %	N	Col %
Ninguno	21	20.4%	19	29.7%
Ejecutivo Nacional	31	30.1%	35	54.7%
Secretarías Ejecutiva.	12	11.7%	4	6.3%
Directorio Nacional	15	14.6%	4	6.3%
Organos de dirección colegiada	2	1.9%	1	1.6%
Líder bancada parlamentaria	3	2.9%		
Ejecutivos. Estados	17	16.5%		
Ejecutivos Municipales	1	1.0%	1	1.6%
Fundación partidaria	1	1.0%		
Total	103	100.0%	64	100.0%

Fuente: elaboración propia en base a documentos y entrevistas

La diversidad de escalones y combinaciones en las trayectorias políticas de los dirigentes entre las carreras partidarias, parlamentarias y de gobierno, pueden ser tomados por un lado, como un indicador de la capacidad de movilización desde los recursos políticos locales hasta los centrales, y por otro, como una articulación de recursos partidarios y no partidarios en las trayectorias políticas de los dirigentes (Collovald, 1985, págs. 16-17).

En resumen, la reconstrucción de las trayectorias políticas de los dirigentes de las izquierdas mostraron una importante acumulación de capitales y bienes políticos en las instituciones representativas, y una más incipiente incorporación cargos gubernativos que se vinculó a la tradición de oposición política históricas de las izquierdas. La movilización coordinada de este tipo de capitales políticos por parte de los agentes favoreció una forma de consolidación de las empresas políticas (Offerlé, 1987, pág. 38) en los campos ideológicos de las izquierdas.

Los reclutamientos sociales

El análisis de las posiciones sociales de origen de los dirigentes sirvieron para realizar una aproximación de en qué medida se reconocieron afinidades electivas en la constelación de posiciones, recursos e intereses sociales se traducen o se movilizan hacia el campo político en la conformación de un grupo de dirigentes específicos.

El inicio juvenil a la política El promedio de edad de los dirigentes en 1999 era de 50 años para las dirigencias brasileñas⁽⁸⁾, y bastante más avejentado en el caso uruguayo con una edad promedio de 63.

No obstante, tomando en cuenta que la mayoría de los dirigentes comenzaron su actividad política entre las décadas del 60 y 70, esto quiere decir que ingresaron tempranamente a la acti-

8 Las referencias comparativa disponible en el caso brasileño, estable que los promedios de edad de todos los parlamentarios estaduais y federales fueron bastante similares a lo registrados en las elites de izquierda (Coradini, 1999, pág. 21).

vidad política con un promedio de edad en torno a los veinte y pocos años. A la juventud relativa del comienzo se debió agregar al hecho que sus carreras políticas tuvieron una interrupción de alrededor de una década (variable según país) como efecto de la represión de los regímenes autoritarios.

¿Diferencias de género en la izquierda? Los perfiles de sexo de los líderes de izquierda mostró diferencias notorias entre la participación de hombres y mujeres.

La baja representación de las mujeres fue aún más acentuada en la izquierda uruguaya con un 6% de dirigentes mujeres, mientras que en Brasil alcanzaron a un 26% de los cuadros dirigentes.

Estos resultados fueron muy significativos para Uruguay que posee una subrepresentación femenina aun menor que la existente por ejemplo en los parlamentos. En Uruguay para el período 1995-2000 el porcentaje de parlamentarias se situó en un 7,1%, mientras que en las bancadas y directivas partidarias del FA-EP y del NE se situaron en un 17% (Moreira, 2001, pag. 194). Por otra parte, se debe recordar que Brasil (por ley desde 1995) implementó el sistema de cuotas en el parlamento, y en los partidos. Esto indicadores abonarían la hipótesis de Constanza Moreira que si bien en las últimas décadas las mujeres tuvieron desde la democratización reciente un avance en la participación “desde la base”, proceso favorecido en los partidos de izquierda, no obstante la persistencia de déficit de representación en el acceso a los cargos de dirección da cuenta que las desigualdades de género que no se han superado en la estructura institucional y cultural que todavía fortalece la “masculinización” de la vida política. Asimismo, parte de las dificultades de percepción de las desigualdades de género residió en que el discurso progresista clásico puso énfasis en las cuestiones distributivas más que en las diferencias socioculturales (Aguirre, 2001, pag. 250).

El caso de la elite de izquierda brasileña por el contrario fue el que tuvo una proporción similar de mujeres a las que accedieron a bancas legislativas en el ámbito nacional. Este resultado también fue significativo porque los partidos que tuvieron mayor cantidad de legisladoras electas fueron los conservadores (Pinto, 2001, pag. 223).

Quizás uno de los factores explicativos de las diferencias de género entre Uruguay y Brasil, fuera que los primeros con un peso mayor de tradiciones liberales de ciudadanía hicieron más “invisible” las desigualdades de género, que en una sociedad brasileña donde se convivieron históricamente contra múltiples formas de exclusión social. De cualquier forma hay que advertir que debido a la muestra restringida de dirigentes que se tomaron los indicadores deben tomarse como una aproximación inicial para profundizar en siguientes estudios.

El origen metropolitano. El peso del origen geográfico fue medido a través del lugar de nacimiento de los cuadros dirigentes el cuál evidenció una fuerte influencia de las metrópolis en el reclutamiento de dirigentes. El 34% de los líderes nacieron en dirigentes en las ciudades Capitales de País, Megápolis (San Pablo y Río de Janeiro) y áreas metropolitanas. Esta influencia fue notoriamente mayor en Uruguay donde el 55% de las dirigencias uruguayas nacieron en esas áreas urbanas, mientras que en Brasil sólo lo hicieron el 15% de los dirigentes.

A esta atracción metropolitana hay que agregar un quinto de dirigentes de Brasil nacieron en los Estados más grandes (San Pablo y Río de Janeiro).

El origen marcadamente metropolitano y de las provincias más modernas de los dirigentes fue consistente con las bases sociales electorales de las izquierdas.

El resto de los dirigentes nacieron en áreas urbanas o rurales de los Estados, Departamentos que configuran el heterogéneo interior de los países.

Un porcentaje muy menor (1,5%) de las dirigencias de Brasil nacieron en otro país extranjero.

La formación educativa: la preeminencia humanista en las izquierdas El estudio del nivel educativo de los dirigentes, constató que el 75% tuvieron acceso a la realización de cursos de educa-

ción superior⁹). A su vez, tres cuartas partes de los dirigentes tomaron los cursos en Universidades públicas, lo que fue un indicador de afinidades electivas entre el tipo de formación superior y los espacios públicos.

De las investigaciones que se identificaron como antecedentes en la región, se constató que existió una correlación más fuerte entre nivel educativos altos o superiores en los dirigentes políticos de izquierda y entre nivel de escolarización de enseñanza media en los políticos de partidos conservadores (Coradini, 1999, pag. 58).

Las áreas de conocimiento elegidas para la formación superior tuvo tanto patrones tradicionales como no tradicionales de los elencos políticos.

El área de formación más predilecta por parte de los líderes, fue la elección por el Derecho, un tipo de saber de alta afinidad la “clase política” en general (Max Weber, 1986) por su utilidad y contigüidad en el manejo del Estado. Un tercio de los dirigentes con cursos de educación superior optaron por una formación jurídica.

El segundo núcleo de áreas de conocimiento preferidas por las dirigencias de las izquierdas estuvieron asociadas con una inclinación humanista y social. Por una parte, el 12% promedio de los dirigentes optaron por la formación en ciencias económicas, un tipo de saber también de creciente demanda para la organización de las cuestiones públicas. Por otra parte, se destacó la inclinación hacia las Ciencias Humanas, Sociales y Educación que constituyeron el 23% de las opciones de formación superior.

El tercer núcleo de preferencias por formación superior fue el saber médico, 17%. Este tipo de conocimiento también estuvo vinculado a la alta visibilidad social de las profesiones médicas en los servicios de salud de la población.

Los conocimientos vinculados a las ciencias exactas y tecnológicas fueron elegidos por el 11% de los cuadros dirigentes de las izquierdas

Por último, el estudio sobre las Ciencias agrarias sólo fue optado por el 2% de los dirigentes.

Esta constatación de una afinidad mayor entre la formación humanística y social de los dirigentes de izquierda, en contraposición a una formación superior orientada más a los saberes tecnológicos y de las ciencias exactas en los partidos conservadores ha sido refrendada en otros estudios (Coradini: 1999, pág. 59; Martins: 2001, pág. 23).

El mundo del trabajo: ocupaciones tradicionales y no tradicionales en las izquierdas. Un poco más de la mitad de los líderes de las izquierdas tuvieron como ocupación principal en su trayectoria laboral una profesión universitaria. A su vez se pudo detectar una diversidad de ocupaciones profesionales, entre las que se destacaron tres categorías profesionales. El 20% de los dirigentes se desempeñaron como abogados, escribanos o jueces fuera de la actividad política. El 10% promedio de las dirigencias de los países fueron médicos en su trayectoria laboral. Otro 9% de los cuadros dirigentes tuvieron como ocupación principal ser economistas o contadores. Un 12% promedio de los dirigentes se desempeñaron en otras profesiones universitarias.

La presencia de una proporción relevante de dirigentes cuya ocupación principal fue profesional universitaria, destacándose el peso de las profesiones jurídicas –abogados, escribanos, jueces,

9 Nuevamente el caso brasileño que fue el que se tuvo como referencia más cercana, dio parámetros similares para el conjunto de los candidatos a cargos parlamentarios entre 1990 y 1994 de Rio Grande del Sur el 76% contaba con estudios de educación superior (Coradini: 1999, pag.26); la existencia de una mayor proporción de universitarios especialmente del área de las ciencias humanas, así como una presencia significativa de profesores de la enseñanza pública en los políticos de izquierda fue verificado en un estudio reciente de los diputados federales brasileños (Martins: 2001, pags.21) y también se puede referir un estudio específico sobre el perfil de los dirigentes del PT entre 1991 y 1997 dio que un 66% (César: 2000, pag.95).

fiscales- fue un hecho contrastado en otras investigaciones realizadas previamente sobre cuadros políticos dirigentes (especialmente en el caso brasileño, Coradini: 1999, pág. 30; César: 2000, pág. 101; Marengo, 2000¹⁰; Martins: 2001, pág. 6).

Otra ocupación de importante representación fue la actividad docente, en los tres niveles de enseñanza –escolar, secundaria y terciaria-. El 12% de los dirigentes se desempeñaron como profesores. Esta presencia significativa particularmente en la izquierda también fue verificada en estudios previos brasileños (Martins: 2001, pág. 7).

Se observó también que el 5% de los dirigentes se desempeñaron como Periodistas. A estos se pueden agregar profesiones vinculadas a la cultura (director de cine, teatrólogo, escritores, entre otros) que fueron el 2% de la muestra.

Por otra parte, aquellos dirigentes cuya ocupación principal durante su vida laboral fuera de la política fue la condición de trabajador asalariado (calificados y no calificado) constituyeron el 13% del total. Este resultado a pesar de parecer una proporción relativamente baja, cuando se la compara con el resto de la clase política es notoriamente superior, en especial, teniendo en consideración los estudios sobre elites políticas e izquierdas latinoamericanas⁽¹¹⁾, y también fueron altos con respecto a los antecedentes de este tipo de evidencias empíricas en izquierdas europeas⁽¹²⁾. Este dato además debe contextualizado, con el pasaje efectivo por la militancia en organizaciones gremiales de trabajadores que se presentará más adelante.

Dentro de las categorías ocupacionales minoritarias entre los dirigentes, se encontraron los pequeños productores rurales (1%), empresarios o administradores de empresas (1,5%) y policías o militares (1,5%). Este fue un claro indicador de las diferencias con los partidos de derecha y en general de la clase política donde la presencia de los empresarios fue ampliamente mayoritario –existieron evidencias contundentes para el caso brasileño, Marengo: 2000⁽¹³⁾ y Martins: 2001, pág. 6–.

La clasificación de ocupaciones se corresponde con la hipótesis general de que existían diferencias significativas en el reclutamiento social de los elencos políticos de los campos ideológicos de izquierda y derecha. En los partidos de derecha la proporción de dirigentes que eran empresarios o de alta renta es mayor que el resto, mientras que en la izquierda la relación se invierte con una presencia proporcionalmente superior de los parlamentarios originarios de las clases populares o medias (Martins: 2001, págs. 5-6). De acuerdo a investigaciones recientes en la región los dirigentes

10 En el estudio realizado por Marengo sobre los diputados brasileños dio que durante la década del noventa un promedio del 19% tuvieron como ocupación principal la abogacía, a lo que se debe agregar otro 28% que eran profesionales de educación superior –destacándose la presencia de médicos e ingenieros-.

11 En los estudios sobre diputados brasileños realizados por Marengo (2000) y Martins (2001) se constató que la proporción de políticos que provenían de una ocupación asalariada se situaron en torno del 4 a 5%, o sea que el porcentaje registrado en el presente estudio se puede desprender que la participación de políticos de izquierda cuyo origen era trabajadores asalariados fue del doble que del resto de los partidos.

La proporción de políticos de extracción popular, fue mayor en investigaciones sobre las bases sociales de la militancia partidaria. En el caso por ej. del PT en Brasil el estudio de los dirigentes partidarios nacionales dio una proporción superior al 40% de empleados y trabajadores (César, 2000, pag.101).

12 Aunque distantes en cuanto a izquierdas con mayor inserción institucional, como en el caso francés, el estudio de Annie Collovald (1985) sobre los elencos parlamentarios entre 1973 y 1981 que la proporción de políticos del Partido Socialista y del Partido Comunista cuya ocupación era típicamente de clases populares apenas alcanzaban el 6% y 8% del total de los cuadros partidarios.

13 En la investigación sobre la elite parlamentaria durante la década del noventa se encontró que el 17% promedio de los diputados habían tenido como ocupación principal la condición de empresarios urbanos, a lo que se sumaba un 13% que eran propietarios agrícolas.

de partidos de izquierda se reclutaron preferentemente de ocupaciones como ser profesores, universitarios, periodistas, productores de cultura, empleados, obreros y pequeños comerciantes, entre otros, mientras que los partidos conservadores y de derecha reclutaron más frecuentemente sus dirigentes de ocupaciones como empresarios, profesiones liberales clásicas, altos funcionarios públicos, grandes productores rurales, militares profesionales, etc. (Coradini, 1999, pág. 67).

La socialización política y la representación de intereses sociales

Ha sido un punto común en la cultura política de la izquierda la referencia a la relevancia de la experiencia de militancia social previa, o paralelamente al ingreso a la vida política. También fue recurrente la afirmación que la izquierda era fuerte en la militancia en las organizaciones sindicales y gremiales. Qué fue lo que se puede decir al respecto, de acuerdo a los resultados de la investigación.

El análisis de los patrones comparativos de trayectorias en la sociedad civil de las elites, se va a presentar a través de la elaboración de una tipología de cinco mecanismos de reclutamiento y conformación de redes sociales de las izquierdas en el cono sur. En primer término se identificará una serie de redes sociales asociados a la configuración del campo ideológico de la izquierda: la militancia en las asociaciones sindicales de trabajadores vinculadas al mundo del trabajo urbano y rural, la participación en las asociaciones relacionadas con la reproducción del campo de la cultura y de la educación; la influencia de la militancia en las asociaciones de derechos humanos; y la participación en una variedad de organizaciones vinculadas a las viejas y nuevas cuestiones sociales (Vivienda, Mujeres, Etnia, Ecología, etc.). El segundo paso consistirá en la determinación de los mecanismos de reclutamiento político “tradicional”, la socialización por medio de redes familiares, desempeño destacado en cargos públicos; la pertenencia a organizaciones vinculadas a la reproducción del “statu quo” y asociaciones sociales sin fines de lucro de fuerte raigambre popular.

El ingreso tradicional a la izquierda: el mundo de las asociaciones sindicales y gremiales. En este tipo de reclutamiento, se agrupó la asunción de posiciones de dirección en Sindicatos de trabajadores (urbanos o rurales), y la militancia actividades en Gremios estudiantiles (secundaria y universitaria), incluyendo específicamente el caso de los sindicatos de la educación.

Este tipo de reclutamiento social de dirigentes se constató como un mecanismo central en las izquierdas latinoamericanas de los 90. Este patrón de militancia social fue bien más marcado en las izquierdas brasileñas y uruguayas —el 37%⁽¹⁴⁾ de los cargos ocupados por los dirigentes fuera de la política lo hicieron en estas asociaciones—. Estas cifras fueron altamente significativas en comparación con estudios previos⁽¹⁵⁾.

14 Advertencia metodológica: de aquí en más se va a referir los porcentajes del cuadro de porcentajes acumulados de cargos. En el cuadro al final se sistematizaron resultados de múltiple respuesta, por lo que en las tablas se calcularon porcentajes sobre el total de respuestas -que era la cantidad de cargos que cada individuo acumuló durante su trayectoria política-, y no sobre las personas. Por ese motivo se excluyeron los que no tenían ningún cargo y las que no correspondían en las opciones sucesivas

15 En el estudio antes referido sobre los dirigentes partidarios nacionales del PT da una proporción superior del 40% que había tenido experiencia de militancia en sindicatos de trabajadores y un 20% en movimientos estudiantiles (César, 2000, pag. 105). Como se señaló, en otro contexto extremo, en el caso francés, el estudio de Collovald (1985) sobre los parlamentarios entre 1973 y 1981 le dio que promedialmente el 16,5% de políticos del Partido Socialista y del Partido Comunista habían ocupado una posición relevante en sindicatos de trabajadores antes de su ingreso a la carrera parlamentaria. Además, el pasaje previo por organizaciones sindicales o asociativas fue señalado como un capital colectivo plausible de convertido en un “capital político” que favoreció la ascensión en las carreras políticas, especialmente en los partidos socialistas y comunistas (Gaxie, Offerlé, 1985, pag. 136).

Más interesante, resultaron las diferencias cuando se comparó el pasaje por sindicatos de trabajadores, con la militancia destacada en gremios estudiantiles o de sindicatos de docentes.

En el caso brasileño, del total de dirigentes que ocuparon cargos en organizaciones sindicales o gremiales, el 40% lo hicieron en gremios de estudiantes o sindicatos de profesores, mientras que el 60% lo realizaron en sindicatos de trabajadores.

La izquierda uruguaya se asemeja al brasileña, dado que el 69% de los cargos gremiales lo desarrollaron en la actividad sindical tradicional, mientras que el 31% de los puestos restantes fueron en gremios estudiantiles o de sindicatos de docentes.

Por tanto, se pueden formular dos hipótesis complementarias. La militancia en organizaciones sindicales o gremiales de trabajadores y estudiantes continuó siendo el principal mecanismo de reclutamiento de los cuadros dirigentes de izquierda. Por otra parte, las transformaciones estructurales de las clases trabajadoras asalariadas clásicas (a pesar de las distancias de tamaño, de desarrollo nacional y de procesos históricos), repercutieron sobre las dirigencias de izquierda, en el sentido que progresivamente se fue sustituyendo la centralidad de la fábrica hacia la escuela (en términos amplio) como lugar de reclutamiento social. Este pasaje, se hizo más visible aún con el creciente peso de un segundo tipo de reclutamiento: el mundo de la cultura.

Los intelectuales orgánicos: la creciente relevancia del mundo de la cultura y la educación. Este segundo mecanismo de conformación de redes sociales, marcó una transformación progresiva de las izquierdas hacia un papel pedagógico (en el sentido gramsciano) en una sociedad de masas. En este plano, agrupó el acceso a posiciones de poder o de reconocimiento público en organizaciones del campo intelectual cultural o educativo en sentido amplio. Se incluyó aquí, desde el ámbito más formal de las instituciones educativas -Universidades, Centros de Investigación, Asociaciones o Gremios profesionales-, pasando por los cargos en medios de comunicación de masas -Televisión, Cine, Radio, Prensa escrita- hasta asociaciones académicas del campo de la Literatura, y el Arte.

Casi un quinto de las posiciones de destaque que ocuparon en la sociedad los dirigentes de la izquierda Brasileña (18%) las tuvieron en organizaciones del mundo de la cultura, mientras esta proporción fue aún más acentuada en el caso uruguayo donde el 32% de los cargos fueron de este tipo.

La relevancia notoria de este tipo de reclutamiento, fue un indicador de los impactos de los cambios sociales estructurales en la izquierda contemporánea. Tomando globalmente la centralidad y cambios de los dos primeros mecanismos de reclutamiento social, nos recuerda la vieja fórmula gramsciana de partido como intelectual orgánico, trasladada a un contexto bastante diferente de Europa occidental, parece haber llegado a tener su lugar en la izquierdas latinoamericanas de los 90.

El tercer mecanismo de reclutamiento sociopolítico que se consideró relevante de tratar particularmente fue la militancia en organizaciones de Derechos Humanos. Dado el impacto fuerte que tuvo la experiencia autoritaria sobre las izquierdas en particular, nos pareció interesante relevar el peso de la asunción de posiciones de destaque en asociaciones de Derechos Humanos. En este sentido, los resultados de algún modo, fueron bastantes coherentes con la profundidad de los efectos represivos de las dictaduras militares. De esta forma, encontramos que en el caso uruguayo el 6% de los cargos de los dirigentes en la sociedad estuvieron vinculados a la militancia en Derechos Humanos, mientras en Brasil donde el impacto sobre la sociedad fue comparativamente menor, la militancia en asociaciones de Derechos fue del 3%.

La militancia en asociaciones relacionadas con nuevas y viejas "cuestiones sociales" Se encontraron en este punto varias novedades, en término de multiplicación de la variedad de temáticas de interés social.

Así pues, se consideró la participación en un conjunto de asociaciones relacionadas con la satisfacción de derechos materiales de bienestar social. Este incluyeron desde asociaciones vinculadas

a los derechos y la atención de la Salud en la población, así como otro núcleo congregante tuvo que ver con las asociaciones o movimientos sociales en defensa de derechos de Vivienda urbana; hasta una variedad de organizaciones no gubernamentales de promoción y asistencia social.

Otro grupo de organizaciones donde militaron, tuvieron por finalidad la defensa de intereses populares inmediatos locales en el ámbito municipal, en barrios urbanos o vecinales.

Asimismo, se incorporó la elección de la militancia en asociaciones que se organizaron en torno a la defensa de Derechos de minorías no organizadas específicas –adolescencia, infancia, condición del negro–, o generales –como ser del consumidor–.

Dentro de las organizaciones sociales no tradicionales se encontró la participación en la defensa de derechos de cuarta generación, por ej. asociaciones de mujeres o movimientos ecológicos.

Además, se identificó la relevancia de la militancia en la organización de campañas populares para el uso de mecanismos de participación ciudadana directa (plebiscitos, etc.) sobre el ámbito público.

El peso global proporcional de este tipo de militancia social fue bastante similar entre los elencos dirigentes de izquierda, en torno del 13% de los cargos ocupados por los dirigentes fueron en esta clase de organizaciones.

Considerando conjuntamente este mecanismo y el anterior como modos de reclutamiento no tradicional de dirigentes de la izquierda latinoamericanas podemos apreciar que tienen un peso creciente. Esto también puede ser tomado como un indicador de adaptación al cambio de época y de temáticas de relevancia social en sectores organizados o no, sobre intereses más difusos, a veces más concretos, otras más generales de la sociedad pos y preindustrial.

Por último, se incluyeron una serie de mecanismos de reclutamiento político de la clase política en general. Dentro de este tipo de reclutamiento, se identificaron dos modalidades principales.

Hay que advertir que de acuerdo a la investigación realizada un quinto de los dirigentes de las izquierdas brasileña y uruguaya realizaron carreras “exclusivamente” en la órbita política, sea en organismos ejecutivos o representativos en el Estado, o en organizaciones políticas partidarias.

El primer modo de reclutamiento “tradicional” que relevamos fue la socialización política familiar. Consideramos que valía la pena tratarlo por separado, dado que puede ser comprendido como un mecanismo de autoreclutamiento de la clase política, así como de transmisión intergeneracional de prácticas sociales de grupos específicos.

La medición de este mecanismo fue a través de la identificación de la existencia participación política activa en el núcleo familiar directo (pareja, hermanos, cuñados, padres, tíos o abuelos).

A pesar de ser una variable probablemente no bien medida fueron muy llamativos los resultados fuertemente significativos como mecanismo de reclutamiento (comparable a los mecanismos de reclutamiento del mundo del trabajo y de la cultura) presente en los tres casos. Alrededor del 43 % de los cuadros dirigentes de las izquierdas de los dos países registraron algún antecedente de participación política en la familia.

Asimismo, se discriminó el tipo de participación en la familia ⁽¹⁶⁾.

En los casos de las izquierdas brasileña y uruguaya, el tipo de antecedentes políticos familiares la distribución de invierte, tan solo un quinto de los miembros familiares se habían desempeñado en puestos estatales de dirección o representación política mientras la gran mayoría de los familiares (41% en los elencos brasileños y el 54% de las dirigencias uruguayos) habían tenido participación

16 No se tiene estudios generales parecidos para la comparación de los resultados. No obstante, se puede citar como ilustrativo la investigación sobre las dirigencias regionales del partido socialista francés dio que entre el 20 y 30% de los dirigentes tenían al menos un pariente que había sido miembro partidos o que había tenido un cargo electivo(Sawiki, 1997, pag.56).

en dirigencia o militancia partidaria. Las modalidades de reproducción de tradiciones políticas de los dirigentes se asociaron principalmente a una pertenencia y participación estrictamente partidaria –elemento por cierto consistente con las tradiciones de oposición política de las izquierdas y su acceso más marginal a los ámbitos políticos institucionales, así como de resistencia extra legal–.

El segundo tipo de mecanismo de reclutamiento de la clase política en general se relacionó con la participación en posiciones de destaque por un lado, en la gestión de la administración pública, por otra parte la pertenencia a asociaciones o instituciones de representación de intereses del poder económico, militar, hierocrático de la sociedad; a lo que sumó la dirigencia de organizaciones de la sociedad civil donde se reproducen mecanismos clientelísticos populares.

Un segmento de dirigentes adquirieron relevancia pública a partir de la gestión en cargos públicos con impacto social, como aquellos vinculados a la administración de la justicia (jueces, fiscales, etc.). Se incluyó como un modo “tradicional” en el sentido de la extensión de la política desde la actividad del estado

Otro acceso tradicional a la política incluido aquí, fue aquellos que provenían de asociaciones o instituciones de empresarios (urbanos o rurales), o militares o religiosas en tanto organizaciones representantes del poder económico, bélico o hierocrático de la sociedad. Se incluyó como mecanismo tradicional, en el sentido de la situación privilegiada de estas instituciones de acceso al Estado, en tanto organizaciones reproductoras del “statu quo”. En el caso de las instituciones religiosas –iglesias de distintos credos, con predominio notorio de la Iglesia Católica– cumplieron un papel relevante desde el punto de vista de la socialización política popular. Si bien, en muchos casos estas instituciones se transformaron en agentes de cambio social, la relación entre política y religión han sido ambiguas, en la medida que operan sobre dos dimensiones diferentes del poder en la sociedad, el control de la coerción física para las primeras, y la coerción espiritual para la segunda. Si se admite que la institución religiosa estuvo vinculada a la estructura de poder tradicional en las sociedades latinoamericanas, podemos considerarla como un mecanismo tradicional de acceso al poder social.

Por último, se consideró la asunción de puestos de dirección en asociaciones no gubernamentales sin fines de lucro, pero con fuerte adhesión popular, en especial las organizaciones deportivas. Estas organizaciones cumplieron un papel significativo de socialización política popular y de reproducción de clientelas interpersonales, sin tener como objetivo una disputa directa por el poder público o la transformación del orden social.

Agrupando estos mecanismos de reclutamiento “tradicional” de la clase política, encontramos un peso proporcional relativamente bajo en las izquierdas brasileña (10%) y uruguaya (6%).

Cuadro n° 5: Posiciones públicas (además de las políticas) de dirigentes de izquierda (% total de puestos acumulados excluyendo a los ninguno)			
Posiciones sociales de destaque fuera de la política		Brasil	Uruguay
Sindicatos Trabajadores Urbanos	Col %	9.1	12.3
Sindicatos Trabajadores Rurales	Col %	2.3	.7
Central Nacional Trabajadores	Col %	4.6	9.4
Gremios de Estudiantes	Col %	16.0	11.6
Dir. Universitarias	Col %	4.6	3.6
Asociaciones académicas	Col %	2.9	9.4
Sindicatos de docentes	Col %	8.0	3.6
Gremios Profesionales	Col %	5.1	1.4
Periodismo Radio e TV	Col %	1.7	2.2
Periodismo Escrita	Col %	2.9	7.2
Periodismo Partidario	Col %	1.1	8.0
Asociaciones de DDHH	Col %	2.9	5.8
Clubes Deportivos	Col %		4.3
Asociaciones de la Salud	Col %	1.7	2.9
Asociaciones por la Vivienda	Col %	1.1	2.2
Ongs. promoción social	Col %	1.1	
Asociaciones defensa minorías	Col %	1.1	
Orgs. de barrios	Col %	1.1	1.4
Escuelas o Bibliotecas	Col %	.6	2.9
Cámaras Empresariales	Col %	.6	.7
Asoc. Militares o Policiales	Col %	.6	.7
Orgs. Iglesia Católica	Col %	4.0	
Iglesia Católica	Col %	1.1	
Administración estatal	Col %	3.4	
Orgs. Internacionales	Col %	.6	
Cine y arte	Col %	1.1	
Participación ciudadana	Col %	1.1	
Líderes populares	Col %	1.1	
Movimientos ecológicos	Col %	1.1	
Defensa patrimonio estado	Col %	.6	1.4
Frente Parlamentario Nacionalista	Col %	1.1	
Asociaciones de Mujeres	Col %	1.7	
Asociaciones productores rurales	Col %		1.4
Asociaciones. Campesinos	Col %	1.1	
Asociaciones Antifascistas	Col %		.7
Frente Nacional de Intendentes	Col %	.6	

Fuente: elaboración propia en base a documentos y entrevistas

Las trayectorias políticas de las izquierdas en perspectiva comparada

El análisis de las carreras políticas de los líderes de izquierda mostró una preeminencia de legado histórico del papel opositor y de resistencia desde dentro y fuera de los ámbitos políticos institucionales lo que da cuenta de un tipo integración política parcial. Los cuadros dirigentes tuvieron trayectorias políticas con carreras parlamentarias y partidarias claramente establecidas, no obstante la reticencia a la actividad gubernativa fue un indicador de la permanencia de la tradición de oposición política y resistencia extraparlamentaria de las izquierdas.

Las dirigencias de izquierda de los 90 se forjaron mayoritariamente en un período histórico de crisis estructural en las décadas de los 60 y 70 en un proceso de creciente movilización social y política de A. Latina. Las opciones de afiliación partidaria, las alternativas de acción de los partidos de izquierda y los efectos diferenciales de la represión autoritaria sobre los dirigentes de izquierdas fueron centrales para la configuración de las fronteras del campos ideológico de izquierda.

La conformación del campo de izquierdas en Brasil y Uruguay respondió por una parte, a procesos de ruptura con las lealtades partidarias tradicionales y populistas, y por otro, al amalgamamiento y superposición, entre tradiciones socialistas y comunistas clásicas, con la generación de la izquierda insurrecta y la emergencia de nuevas izquierdas y centro izquierdas en las décadas de los 80 y 90.

Las trayectorias estrictamente políticas de los líderes de las izquierdas de los 90 mostraron patrones que privilegiaron notoriamente las actividades legislativas y partidarias, sobre las posiciones de responsabilidad en cargos ejecutivos. A pesar de ello, las recientes posibilidades de acceso a responsabilidades de gobierno, sobretudo en gobiernos municipales y estatales, se hicieron presente en las trayectorias políticas.

Por otra parte, la casi paridad y continuidad de las carreras parlamentarias y partidarias de la dirigencia pueden ser interpretadas como indicadores tanto de una importante experiencia de actuación en los órganos representativos del sistema político, así como parte del legado histórico de la izquierda clásica de confianza en la relevancia de la carrera partidaria como fuente de poder político paraestatal⁽¹⁷⁾.

Asimismo, se pudo observar rasgos de continuidad y acumulación entre las tradiciones de izquierda -más acentuada en el caso uruguayo que en el brasileño-.

En el ámbito de la sociedad, las izquierdas emergieron como agentes políticos de intermediación y agregación de intereses sobre nuevas y viejas cuestiones sociales. Podemos llamar a este plano de actuación de las izquierdas como el papel de “tribuno de la plebe”, expresión de los intereses de los sectores sociales subalternos más vulnerables hacia el interior del sistema político democrático.

En este sentido, se encontraron evidencias que abonaron la hipótesis de la integración social parcial de las mismas, dado que las redes asociativas estuvieron relacionadas con viejas y nuevas cuestiones sociales, así como por los vacíos y déficits sociales dejados por la crisis del Estado de Bienestar.

El análisis de las formas de reclutamiento de los dirigentes de las izquierdas en tanto grupo social con “afinidades electivas comunes” dio cuenta del establecimiento de una constelación de redes sociales y enraizamiento en bases sociales específicas de sustento. Se destacó así la potencialidad de intermediación sociopolítica y la diversidad de canalización de intereses sociales que expresaron estas élites políticas.

17 Esta constatación puede interpretarse como un indicador relevante de integración a carreras políticas “tradicionales”, en contraste con una época y un contexto más global de ascenso de elencos políticos cuyo origen provino desde fuera de la política institucional (la figura de “intruso político tan agudamente descripta por Mills: 1987, pag. 223).

El estudio de las posiciones sociales de origen de los cuadros dirigentes permitió identificar algunos perfiles comunes, una elite masculinizada, de temprano inicio en la vida política; predominantemente metropolitana; con una inclinación humanista en la formación educativa; con una alta participación de profesionales universitarios, personal vinculado al mundo de la cultura y también de ocupaciones de capas populares.

La tipología presentada de mecanismos de reclutamiento de los dirigentes y conformación de redes sociales de las izquierdas de los noventas mostró algunas pautas comunes y también novedades con respecto a las tradiciones de izquierdas precedentes como a los referentes de otras partes del mundo.

El modo de reclutamiento “tradicional” de los elencos de izquierda, definidos por la participación en sindicatos de trabajadores y gremios estudiantiles, continuó siendo una “marca social” característica de las izquierdas. Sin embargo, el impacto de los cambios sociales de época no estuvo ausente en las elites políticas. El análisis interno de la experiencia “sindical” mostró una creciente relevancia de la participación en experiencias gremiales en el ámbito de la educación, sobre las organizaciones tradicionales del mundo del trabajo. Dicho metafóricamente, se expresó en un doble pasaje progresivo, del campo a la ciudad, y de la centralidad de la fábrica a la centralidad de la escuela.

Otro mecanismo destacado de reclutamiento social de las izquierdas (menos discutido en la literatura), fue la creciente participación de posiciones de poder en el mundo de la educación y de la cultura. Se presentó pues, como una elite con una vocación política pedagógica intelectual, recordando el papel del partido de intelectual orgánico gramsciano. Este mecanismo también puede ser interpretado como una forma de adaptación de la política a las nuevas condicionantes de las sociedades de masas y con un peso cada vez mayor del capital simbólico en la organización de la sociedad.

De igual modo, se identificó la presencia significativa de mecanismos “no tradicionales” de reclutamiento de cuadros dirigentes en la izquierda. Nos referimos aquí básicamente a tres subtipos, la militancia en organizaciones de derechos humanos, la participación en asociaciones de defensa de derechos de bienestar social –salud, vivienda, etc.– y otras vinculadas a nuevas cuestiones o temáticas sociales –derechos de cuarta generación o de grupos minoritarios y excluidos socialmente–. La intermediación de estas redes sociales también pueden interpretarse como la incorporación de las preocupaciones de la izquierda sobre la justicia y la cuestión social en un nuevo contexto de transformaciones estructurales de la sociedad.

Por otra parte, se señaló que existieron mecanismos “comunes” de acceso a la clase política, que tuvieron un peso muy significativo en el reclutamiento de los cuadros políticos de la izquierda. El más relevante fue la identificación de la influencia de la socialización política del núcleo familiar directo (intra e intergeneracional).

El tipo de antecedentes de participación política activa en el núcleo familiar directo (pareja, hijos, padres, abuelos, etc.), registraron antecedentes familiares más vinculados a la militancia partidaria desde la oposición política.

Asimismo, se identificaron otros mecanismos de reclutamiento que pueden clasificarse como tipos de reclutamiento globales de la clase política en la izquierda, como ser el ingreso a partir del destaque en el desempeño de cargos públicos estatales, el acceso a través de asociaciones o instituciones sociales tradicionalmente vinculadas a la organización y mantenimiento del orden social (asociaciones patronales, militares, entre otras); y la participación activa en Asociaciones sin fines de lucro pero con fuerte arraigo popular (las deportivas).

En síntesis, el estudio de los cuadros dirigentes de las izquierdas de Brasil y Uruguay en los 90’, mostró la emergencia de agentes políticos con patrones de reclutamiento político y una constelación de redes sociales específicas. Esta potencialidad de intermediación sociopolítica se expresó a través de patrones tradicionales y no tradicionales de conformación de redes sociales del campo

de las izquierdas que refirieron tanto a las desigualdades estructurales del sistema capitalista como a nuevas formas de desigualdades sociales y a la crisis del Estado de Bienestar social. A su vez, se constataron mecanismos de reclutamiento y reproducción de los elencos dirigentes de la izquierda típicos de la clase política en general, como ser la socialización política familiar, las relaciones con organizaciones vinculadas al poder social, así como el establecimiento de redes interpersonales por medio de organizaciones no corporativas y de fuerte base popular en la sociedad.

Bibliografía

- Aguirre Rosario (2001) "La subrepresentación de las mujeres en la política un desafío para el siglo XXI" en Mallo Susana, Serna Miguel (orgs.) Seducción y desilusión, la política latinoamericana contemporánea, Montevideo, Ed.Banda Oriental.
- 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.
- César Benedito Tadeu (1995) *Verso, reverso, transverso, o PT e a democracia no Brasil*. Tese de doutorado, UNICAMP, Campinas.
- Collovald Annie (1985) "La République du militant. Recrutement et filières de la carrière politique des députés socialistes -1981" en Birnbaum Pierre dir. *Les élites socialiste au pouvoir. Les dirigeants socialistes face à l'État - 1981-1985* Paris, Ed.PUF.
- Coopedge Michael (1997) *A classification of Latin American Political Parties*, The Helen Kellog Institute, Working Paper n° 244, Notre Dame, University of Notre Dame.
- 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.
- Dáraujo Ma.Celina, Castro Celso (orgs) (2000) *Democracia e forças armadas no cone sul Rio de Janeiro*, Editora FGV.
- Dahl Robert "Further reflections on 'the elitist theory of democracy' " en *American Political Science Review*, vol.60, n° 2, june.
- De Sierra Gerónimo (1992) "El Uruguay post-dictadura. Estado, política y actores". Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Duverger, Maurice (1987) *Los partidos políticos México*, Ed.FCE.
- Errandonea Alfredo (1994) *El sistema político uruguayo*, Montevideo, Ed. La República.
- Fitoussi Jean-Paul, Rosanvallon Pierre (1997), *La nueva era de las desigualdades*, Ed.Manantial, Bs.As.
- 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.
- González Luis Eduardo (1993) *Estructuras políticas y democracia en Uruguay*, Montevideo, ICP-FCU.
- Huntington Samuel (1995) *La tercera ola. La democratización a finales del siglo XX* Bs.As., Ed. Paidós.
- Keller Suzanne (1967) *O destino das elites*, Rio de Janeiro, Ed. Forense.
- Lavau Georges (1971) *O partido comunista no sistema político francês*, Porto Alegre, Facultad de Filosofia-UFRGS.
- Mainwaring Scott, Meneguello Raquel, Power Timoty (2000) *Partidos conservadores no Brasil Con-*

- temporâneo, San Pablo, Ed. Paz e Terra.
- Mallo Susana, Serna Miguel (Orgs.) (2001) *Seducción y desilusión, la política latinoamericana contemporánea* Montevideo, Ed. Banda Oriental.
- Mallo Susana, Moreira Constanza (orgs.) (2000) *La larga espera, itinerarios de las izquierdas en Argentina, Brasil y Uruguay* Montevideo, Depto. de Sociología, CSIC, Universidad de la República, Editorial Banda Oriental.
- Mallo Susana, Paternain Rafael, Serna Miguel (Orgs.) (1998) *El fin de siglo y la política en Argentina y Uruguay*, Montevideo, Ed. Alejandría.
- (1995) *Modernidad y Poder en el Río de la Plata. Colorados y Radicales*, Montevideo, Fac. CC.SS. - Univ. de la República - Ed. Trazas.
- Marengo 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.
- Meneguello Raquel (1989) *PT A formação de um partido 1979-1982*, Rio de Janeiro, Ed. Paz e Terra.
- Mills C. Wright (1987) *La elite del poder*, México, Ed. FCE.
- Moreira Contanza (2001) “¿Democracia restringida en Uruguay? Límites culturales e institucionales a la participación de las mujeres en política 1985-2000” en Mallo Susana, Serna Miguel (Orgs.) *Seducción y desilusión, la política latinoamericana contemporánea* Montevideo, Ed. Banda Oriental.
- (1997) *Democracia y Desarrollo en Uruguay*, Montevideo, Ed. Trilce.
- O'Donnell Guillermo (1997) *Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización*, Bs. As, Paidós.
- Offerlé Michel (1987) *Les partis politiques* Paris, Presses Universitaires de France
- Pinto Céli (2001) “A mulher no campo da política no Brasil. Flashes de uma década” en Mallo Susana, Serna Miguel (orgs.) *Seducción y desilusión, la política latinoamericana contemporánea* Montevideo, Ed. Banda Oriental.
- Rodrigues Leôncio Martins (2001) *Direita, centro e esquerda: partidos, ideologia e composição social*, ponencia en el seminario *Partidos, eleições e Representação política* en XXV Encontro Anual da ANPOCS, Caxambu, MG, 16-20 de octubre.
- Sartori Giovanni, Morlino Leonardo (1994) *La comparación en las ciencias sociales*, Madrid, Ed. Alianza.
- Sawicki Frédéric (1997) *Les réseaux du Partido Socialiste. Sociologie d'un milieu partisan*, Paris, Ed. Belin.
- Serna Miguel (2004) “Reconversão Democrática das Esquerdas no Cone Sul” EDUSC, Associação Nacional da Pós-graduação em Ciências Sociais, San Pablo.
- Trindade, Héglio (1986) “La construcción del Estado nacional en Argentina y Brasil 1810-1900” en la *Revista Mexicana de Sociología* México Jan.-Mar.
- Vilas Carlos M. (1998) “La izquierda latinoamericana. Búsquedas y desafíos”, en *Rev. Nueva Sociedad* n° 157, set-out., Caracas.
- Weber Max (1986) *Economía y Sociedad* México, Ed. FCE.

Fuentes biográficas utilizadas

- Nicolau Jairo (1998) *Dados eleitorais do Brasil (1982-1996)*, Rio de Janeiro, IUPERJ-UCAM.
- Página Web del Tribunal Superior Eleitoral, Brasil www.tse.gov.br
- Corte Electoral, División Estadísticas, Uruguay

Biblioteca del Poder Legislativo de Uruguay Currículos biográficos de los parlamentarios uruguayos, Montevideo.

Albornoz Alfredo (1989) Elecciones, Montevideo, Cámara de Representantes.

(1992) Elecciones, Montevideo, Cámara de Representantes.

Fabregat Julio (1971), Montevideo, Cámara de Representantes

Listas de cargos partidarios disponibles en las páginas Web de los partidos en estudio

Brasil www.psb.org.br, www.pdt.org.br www.pt.org.br

Uruguay www.pcu.org.uy, www.ps.org.uy, www.vertiente.org.uy

www.vertiente.org.uy/rincon_programa/ [famplio/programa común.htm](http://famplio/programa_comun.htm)

www.asamblea.org.uy www.nuevo_espacio.org.uy mln@chasque.apc.org

Anexo: Lista de dirigentes

BRASIL			
PARTIDO DEMOCRATA TRABALHISTA	PARTIDO SOCIALISTA BRASILEÑO	PARTIDO DE LOS TRABAJADORES	
Brizola Leonel Antony Garotinho Albuíno Azeredo Alceu Collares Darcy Ribeiro Sebastião Rocha Emilia Fernandes Jackson Lago Neiva Moreira Miro Texeira Airtton Dipp Ênio Bacci Luiz Salomão Pompeo de Mattos Vivaldo Barbosa Cidinha Campos Fernando Lopes Hesio Cordeiro Nelton Fredrich Theotônio Dos Santos Vania Bambina Abdias Nascimento Carmen Cenira Ligia Doutel de Andrade Teresinha Cervini Lia Faria Carlos Luppi Paulo Ramos Carlos Correia Manuel Díaz Jorge Roberto Silveira Carlos Alberto De Oliveira Nilo Batista	Miguel Arraes Ademir Andrade Antônio Carlos Valadares João Capibaribe Ronaldo Lessa Katia Born Vilma de Faria Celio de Castro Saturnino Braga Alexandre Cardoso Givaldo Carimbão Eduardo Campos Djalma Paes Beto Albuquerque Luiza Erundina Pedro Valadares Jamil Haddad Almino Affonso Carlos Siqueira Roberto Amaral	Jose Dirceu Luiz Inacio Lula da Silva Marco Aurelio Garcia José Genoino Marina Silva Eduardo Suplicy Marcelo Deda Aloizio Mercadante Antonio Jorge Almeida Benedita da Silva Clara Levin Ant Candido Vaccarezza Francisco Rocha da Silva Joaquim Soriano Ivan Valente João Felicio Jorge Bittar José Eduardo Dutra Jose Machado Markus Sokol Plinio de Arruda Sampaio Walter Pomar Heloisa Lima Moraes Gilmar Tatto João Paulo Cunha Virgilio Guimaraes Milton Temer Arlete Sampaio Arlindo Chinaglia Delubio Soares João Machado Borges Luiz Soares Dulci Sonia Hypolito	Raul Pont Tarso Genro Olivio Dutra Cristovam Buarque Patrus Ananias Marta Suplicy Jorge Viana Edmilson Rodrigues Jair Meneguelli Vicente Paulo da Silva Lauro Campos Maria do Carmo Lara Angela Guadagnin Antonio Palocci Luis Sergio Nobrega Celso Daniel Telma de Souza

URUGUAY		
<p>DIRIGENTES DEL FRENTE AMPLIO/NE/EP Mariano Arana Danilo Astori Rodolfo Nin Novoa Líber Seregni Tabaré Vázquez Juan José D'Elía Juan José Crottogini Hugo Batalla</p> <p>P.COMUNISTA Rodney Arismendi Marina Arismendi Pedro Balbi Thelman Borges Enrique Rodríguez Luis Massera Vladimir Turiansky Eduardo Viera</p> <p>Ex-COMUNISTAS Esteban Valenti Marcos Carámbula Gonzalo Carámbula León Lev Jaime Pérez Rafael Sanseviero</p> <p>ESPACIO 1001 Germán Araújo Rodríguez Camusso</p>	<p>P. SOCIALISTA Guillermo Alvarez Guillermo Chifflet José Díaz Reinaldo Gargano José Korzeniak José Cardoso Vivián Trías Daisy Tourné</p> <p>ESPACIO 90 Carlos Pita</p> <p>VERTIENTE ARTIGUISTA José Bayardi Alberto Couriel Enrique Rubio</p> <p>ASAMBLEA URUGUAY Carlos Baraibar Alberto Cid Susana Dalmas Victor Semproni Carlos Varela</p> <p>CORRIENTE IZQUIERDA Leonardo Nicolini</p> <p>MPP-FUNDACIONAL Helios Sarthou</p> <p>PVP Hugo Cores</p>	<p>MLN-T Eleuterio Huidobro José Mujica Julio Marenales Jorge Quartino Raúl Sendic</p> <p>ESPACIO RADICAL Enrique Erro Héctor Rodríguez</p> <p>PGP Carlos Cassina Enrique Martínez Moreno Yamandú Fau Samuel Lichtensztejn</p> <p>HISTÓRICO Zelmar Michelini</p> <p>NUEVO ESPACIO Michelini Rafael Posada Iván</p> <p>Ex-PGP José Quijano</p> <p>E. PROGRESISTA Días Maynard</p> <p>EP-PDC José Villar Héctor Lescano</p> <p>PDC Juan Pablo Terra Daniel Sosa Díaz</p>

El neoliberalismo como patrón de poder regional: transformaciones sociales y poder simbólico

Alfredo Falero

El trabajo parte de caracterizar el llamado neoliberalismo como un patrón de poder que se desarrolló globalmente pero que presentó especificidades regionales. Desde este ángulo, se focaliza la temática en América Latina y se realizan referencias particulares a la sociedad uruguaya. En especial, se tratan algunas de las transformaciones socioeconómicas producidas en las últimas décadas, la construcción ideológica que las acompañó y las mutaciones en la subjetividad social. Finalmente se alude a las alternativas sociales en la actual coyuntura.

Palabras clave: neoliberalismo; poder simbólico; alternativas sociales.

1. Introducción

Se está en una coyuntura histórica cuya resolución sugiere grandes incertidumbres y la excesiva cautela es frecuente en los análisis académicos de la realidad latinoamericana y sus posibles escenarios futuros. También se agrega en ocasiones cierta nostalgia, ya que la comparación con el período de crecimiento de posguerra, advierte de un contexto de estados-nación que tenían mayor capacidad de regulación sobre lo que sucedía dentro de su territorio y que, al menos en el cono sur y particularmente para Uruguay, podían intervenir socialmente.

En este contexto, se acumulan los diagnósticos que invocan la transformación de los últimos años que supuso el “neoliberalismo” pero terminan reduciendo la alternativa social a un modelo sustentado en un mayor énfasis productivista y mayor preocupación por los sectores más vulnerables. Desde esa perspectiva, la clave se situaría entonces en la difusa senda de lograr mayor crecimiento económico y que el Estado pueda volver a promover, como antes de la década del setenta, una mejora ante la aguda crisis social.

Lo anterior resulta excesivamente simplificador de la realidad y no habilita a pensar alternativas sociales ya que no caracteriza –y en consecuencia, no promueve– una intervención sobre los grandes lucros especulativos, agrarios e industriales. Así es que dos comentarios a modo de fundamento de lo que sigue. En primer lugar, la excesiva cautela mezclada con dosis de nostalgia raramente es una virtud en ciencias sociales. En segundo lugar, es preciso formas de razonamiento no limitadas a la descripción de lo dado sino que incluyan la potencialidad de lo nuevo.

Con este panorama, dadas las inocultables debilidades heredadas sobre proyecto social, no puede sorprender el resurgimiento del tema del desarrollo, o al menos algunos elementos que fueron parte de ese debate en la década del sesenta, y que vuelven a aparecer aunque instalados en un ensamblaje conceptual distinto. Por ejemplo, alcanzar una sociedad moderna en América Latina y superar las formas tradicionales, ahora se examina como la capacidad para navegar en la globalización y alcanzar la sociedad de la información o del conocimiento en una especie de carrera lineal entre países.

Atendiendo a tales premisas, en lo que sigue se examinará el neoliberalismo como un espacio-tiempo con especificidades regionales, atendiendo particularmente a las transformaciones en el plano de lo simbólico. Para ello se focalizará en dos ejes: a) la conexión entre política económica, ideología dominante y la naturalización social de determinadas prácticas sociales y b) la conexión

entre transformaciones de la estructura social, las agencias socializadoras de la vida cotidiana y subjetividad. Ambas dimensiones confluyen en la noción de poder simbólico. Dado el carácter de este trabajo, se presentan tan solo algunas de las características más importantes de cada uno de los ejes, atendiendo particularmente a la cristalización regional del nuevo patrón de poder.

2. America Latina en el Sistema-Mundo

El punto de partida teórico es el denominado paradigma de sistema mundo o sistema histórico, dentro del cual existe una progresiva acumulación de conocimientos disponible, con numerosos autores entre los que se destacan Amin, Arrighi, Frank y Wallerstein. En otros trabajos se realizó una sistematización y comparación de los mismos (Falero, 2003 y en prensa [a]), así es que aquí se presentan tan solo algunas premisas básicas para permitir dar cuenta del ángulo de análisis.

a) Existe una polaridad intrínseca al capitalismo que se expresa social y geográficamente y que supone la perpetuación de una lógica de regiones centrales y regiones periféricas por la cual las últimas ostentan una condición de subalternidad que se puede resumir en la fórmula que expresa que el subdesarrollo de unos es producto del desarrollo de los otros, aunque esta proposición no es simétrica y reversible. La revolución informacional actual, no anula sino que se inscribe en esa reproducción polar.

b) Las sociedades latinoamericanas, con distintas variantes, se constituyeron sociohistóricamente como sociedades periféricas si bien algunas de ellas, en algunos períodos, alcanzaron algunos grados de autonomía de la acumulación global o lo que es lo mismo, lograron matizar sus consecuencias más duras. Este es el caso de las sociedades del cono sur incluyendo Uruguay en algunos períodos del siglo XX. La deuda externa debe verse como parte de flujos asimétricos más amplios (que incluyen también remisión de beneficios por las transnacionales por ejemplo) y que conectan la región en lo que suele llamarse globalización.

c) El capitalismo como sistema histórico, tiene contradicciones que al llegar a determinado nivel vuelven inestable el sistema. Según Wallerstein, hay indicios de que se está en ese momento: la desruralización, el agotamiento ecológico, la democratización y la inversión de la tendencia en el poder estatal (que había asegurado determinado orden) estarían marcando un período de bifurcación, de desenlace incierto. Según Arrighi, los períodos de caos sistémico, que son los de transición, se caracterizan por el declive de un centro político hegemónico, ordenador de un sistema, en este caso Estados Unidos. El que ostente un poderío militar extraordinario, no necesariamente invalida esta tesis.

Teniendo presente lo anterior, la tarea de aproximarse a escenarios futuros posibles para América Latina supone diferenciar etapas. Cada una de ellas supone un formato de acumulación de capital distinto; en cada caso se construyó un patrón de poder específico que articuló lo económico y lo político a nivel nacional y regional teniendo presente la división global del trabajo. Cada patrón de poder, desde la perspectiva que aquí se propone, especifica los campos centrales de conflicto.

Corresponde establecer que el sociólogo peruano Anibal Quijano denomina patrón de poder a un formato de dominación global eurocéntrico que se constituyó con América Latina desde hace 500 años y que implicó para la región la codificación de las diferencias entre conquistadores y conquistados en la idea de raza y la articulación de todas las formas históricas de control del trabajo en torno al capital y el mercado mundial (Quijano, 2000). En lo que sigue, sin pretender establecer una contradicción con lo precedente, se tomará más libremente la expresión, adosándole el carácter de regional para poder establecer la idea de formatos específicos dentro de aquella totalidad mayor, tratando de advertir las formas cambiantes de articulación centro – periferia y las específicas constataciones de poder.

En tal sentido, se propone la siguiente periodización para permitir advertir el pasaje de un

patrón de poder de otro así como la idea de posibilidad de transformación del patrón de poder en la actual coyuntura:

- PATRON DE PODER DESARROLLISTA: El de las décadas del cincuenta y sesenta, caracterizable como de estados que promovieron la acumulación sustentado en actores y condiciones que permitieron un empuje a la industrialización.
- TRANSICIÓN ENTRE PATRONES DE PODER: El de la década del setenta, de transición autoritaria para la imposición de un modelo de acumulación más excluyente y de profundización de las relaciones capitalistas
- PATRON DE PODER NEOLIBERAL: El de las décadas del ochenta y noventa de apoyo a la acumulación privada, de consolidación de mayor movilidad del capital y de mercantilización de las relaciones sociales.
- PERIODO DE BIFURCACIÓN: El que comienza con el siglo XXI y que se intenta caracterizar provisoriamente como “posliberalismo” pero que puede suponer para América Latina igualmente la consolidación de un esquema de acumulación bajo condiciones de interdependencia asimétrica.

3. La matriz socioeconómica del modelo de sustitución de importaciones

Resulta difícil innovar en la aproximación a este período -sus lineamientos principales han sido marcados por una profusa bibliografía- pero es preciso presentarlo brevemente para advertir la magnitud de los cambios producidos. Es conocido que el modelo de acumulación de capital de posguerra es frecuentemente caracterizado como un período de sustitución de importaciones en lo económico y de matriz estado céntrica en lo sociopolítico, por emplear un concepto de Cavarozzi (1991). En la perspectiva de este trabajo, puede agregarse algunas claves como las que siguen.

Desde el punto de vista económico, la acumulación en América Latina se fundaba en la combinación de exportación tradicional de materias primas y alimentos como forma de crecimiento hacia fuera con la industrialización sustitutiva de importaciones que suponía un crecimiento hacia adentro. Esto último se basó en un rápido desarrollo de la industria doméstica mediante la protección de tarifas arancelarias y la erogación de recursos en inversiones importantes por el Estado.

Desde el punto de vista social, el período se caracterizó por la incorporación política de nuevos actores sociales. Sin embargo en el terreno de lo que hoy llamaríamos inclusión social y construcción de ciudadanía, es preciso establecer que existieron variantes de acuerdo a los países, siendo mayor en la región del cono sur y menor en la zona andina por ejemplo. De todos modos, la distribución del ingreso presentó un elevado coeficiente de concentración, marcándose patrones de consumo bien diferenciados. Los impulsos en este sentido, provinieron de estratos medio-altos y altos, lo que supuso uno de los límites del modelo. Esta pronunciada desigualdad supuso la reproducción de relaciones de poder que incidió en la forma que se plasmó la industrialización y al mismo tiempo se constituyó a la larga en su bloqueo.

No debe soslayarse adicionalmente que las sociedades latinoamericanas suelen ser muy heterogéneas y el modelo de protección social estatal, centrado en el sector urbano-industrial, no rozó siquiera otros importantes sectores sociales. Así es que en general, se trató de una “modernización excluyente”. La eficacia redistributiva montada por el Estado podía ser tal sobre la base del trabajo formal, industrial y urbano. Las formas de luchas de clases asociadas a esta base, expresadas en conflictos entre sindicatos y empresarios, y mediadas por instituciones estatales, podían habilitar este formato de mejoras en las condiciones sociales de estos sectores pero no de otros.

Esto tiene raíces históricas, Lo que en verdad se siguió cristalizando, como recuerda Quijano (2000), fue un patrón de poder donde se articularon otras formas históricas de control del trabajo

y de sus productos a la relación capital – trabajo asalariado. En tal sentido, la dominación de otros sectores se expresó como la exclusión de toda participación a la población india, negra y mestiza considerada desde una perspectiva eurocéntrica –bajo la idea de raza- como inferior, marginal y extraña al desarrollo y vinculadas a relaciones sociales no modernas, pero que en verdad funcionaban articuladamente a las relaciones sociales capitalistas clásicas.

La con frecuencia exagerada fórmula de la excepcionalidad uruguaya en tal sentido se basa en una homogeneidad social impuesta mediante el temprano genocidio de indios y la dominación tradicional de negros. Ambos aspectos fueron sistemáticamente velados por una construcción en parte mítica, en parte real de un Uruguay socialmente homogéneo e incluyente. A partir de esta realidad heredada, la matriz batllista fue conformando un formato político que, en un país pequeño -alternativamente en el discurso, alternativamente en los hechos, eventualmente en los dos planos- trataba de evitar la exclusión social y matizar las grandes desigualdades, ingrediente típico de América Latina que la reproducción capitalista periférica generaba.

No puede sobredimensionarse entonces esta supuesta excepcionalidad histórica uruguaya, en tanto en el plano socioeconómico no dejó de tener los condicionantes estructurales de periferia. Parte de la respuesta de la especificidad está en que, comparativamente, América Latina ostentaba grandes regiones donde el cuadro general era de oligarquías más fuertes, caudillismos extendidos con inexistencia de intervención estatal moderna, fuerza de trabajo esclava y semiesclava, exclusión indígena. Los populismos, recuerda Zermeño (1988), nunca tuvieron la fuerza ni económica ni política para quebrantar el poder de las oligarquías.

Así es que sin dejar de percibir las diferencias entre países, los límites generales del modelo de posguerra no deben dejar de buscarse en la articulación centro-periferia de América Latina. No es novedad que mientras los países centrales desarrollaban un sector científico-técnico y un aparato productivo fordista en el que se volcaban las innovaciones generadas, en América Latina, no dejaría de manifestarse el carácter incompleto o “trunco” de su industrialización. Y debe ponderarse adecuadamente que ese carácter incompleto tiene consecuencias sobre el funcionamiento del conjunto del sistema económico, puesto que desvía hacia las importaciones los estímulos de unas demandas que podrían dinamizar actividades internas y favorecer mayor autonomía y autosustentación (Vuscovic, 1985).

La manifestación interna de los límites de esa articulación centro – periferia pueden resumirse como siguen:

- a) Aumento de los costos de producción industrial, obsolescencia o atraso tecnológico y dificultad para aumentar escalas de producción si se compara con las posibilidades de los países centrales.
- b) Síntomas de agotamiento de la acumulación en la medida que la protección arancelaria no es suficiente para lograr mejores niveles de rentabilidad de las burguesías locales.
- c) Creciente déficit externo como traba para la acumulación en un contexto donde comienza a aparecer una nueva división internacional del trabajo.
- d) Crisis de los países centrales -baja de la tasa de ganancia y contracción de la demanda- particularmente a partir de 1973; desarrollo de la deuda externa de los países periféricos como forma de valorar las grandes masas de capital – dinero de los países centrales.

Con fundamento en lo anterior, corresponde señalar entonces que la crisis de América Latina no se genera a partir de la “crisis de la deuda” de 1982 que volveremos a mencionar posteriormente, sino que se evidencia ya en el setenta con el agotamiento del modelo de crecimiento de posguerra (Córdova, 1991).

4. La verdadera transición: elites globales y bases del patrón de poder neoliberal

Pese a que la década de los setenta se caracterizó por un dinamismo significativo del comercio mundial y un flujo inusual de préstamos externos encauzados hacia América Latina, la crisis global de 1973 puede interpretarse como el fin de un patrón de acumulación que ya estaba en crisis y consecuentemente también de un formato de intervención social del estado. En el caso uruguayo, el agotamiento de tal patrón ya se advierte a fines de la década del cincuenta en el contexto de un sistema político que en general actuaba en forma tanteante y cortoplacista. En la década del sesenta, el sector industrial uruguayo ya no presenta una capacidad importante de irradiación sobre el resto de la economía.

El ciclo de luchas sociales en América Latina tiene este escenario de crisis, de políticas restrictivas en el plano salarial que abre a un conjunto de demandas y un horizonte de posibilidades donde aparecía clara la posibilidad de caminar hacia un modelo alternativo que se caracteriza como antiimperialista y/o socialista. Los movimientos de “liberación” nacional y socialistas se plasman en organizaciones significativas cuyo objetivo central, más allá de énfasis según los países, puede leerse como la expectativa de superar el carácter periférico de las economías y construir otras relaciones sociales.

La sucesión de golpes de estado -desde Brasil en 1964 a Argentina en 1976 pasando por Uruguay en 1973, aunque con un autoritarismo constitucional que ya venía desde 1968- es el freno represivo a una crisis de hegemonía y la apertura de la transición controlada a otro patrón de acumulación 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 que ha menudo fue caracterizada con el eufemismo de nuevo modelo exportador¹.

La expresión parece poco adecuada en tanto lo que comenzó a cambiar fue mucho más que la instauración de un modelo que favorecía la exportación. Se estaban sentando las bases de lo que luego se popularizaría como “neoliberalismo”. Ahora bien, ¿qué es el neoliberalismo?. Aquí pueden acumularse un conjunto de definiciones. Por ejemplo, puede verse “como una manera de pensar y actuar sobre la organización de la economía nacional e internacional, que, basándose en los principios de la economía neoclásica e impulsada por las actuaciones políticas de la señora Thatcher y el presidente Reagan, se ha extendido entre intelectuales, políticos y gobernantes en los últimos veinte años como una forma de pensamiento único e insustituible” (de Sebastián, 1997: 11).

Desde este punto de vista se ve como una relación entre un pensamiento -lo que sugiere una producción de conocimientos importante- y un conjunto de acciones -por parte de gobiernos- sobre realidades políticas y sociales. Y como se observa en la anterior definición, la década del ochenta se evidencia como clave ya que particularmente se atribuye a Estados Unidos e Inglaterra como los epicentros a partir de los cuales se expandió una forma de pensar y actuar.

No obstante, desde el punto de vista latinoamericano, esta visión también puede ser cuestionada de diversas maneras. Particularmente, porque no advierte el cambio en la estructura de poder que implicó y porque en tal sentido la hegemonía de las nuevas políticas no se alcanzó -como cualquier hegemonía- automáticamente, ni estuvo ausente la coerción. De hecho, la mezcla en América Latina tuvo más de coerción que de consenso. En tal sentido, el punto de partida no puede dejar de ser una inflexión profunda ya en la década del setenta.

1 En el caso uruguayo, la caída del salario real como variable esencial de este proceso, resulta indiscutible. Tomando 1957 como base 100, en enero de 1985, es decir al final del período militar, se calcula que era del 37.1 % (Cancela y Melgar, 1986).

Como se sabe, las dictaduras iniciadas en esa década –período que se adelantó en el caso de Brasil, como ya mencionamos a 1964- supuso en el terreno económico la instauración, aunque tanteante y contradictoria en los comienzos, de un nuevo esquema de articulación global que tendió a profundizar el relacionamiento asimétrico con los centros hegemónicos. El disciplinamiento social (en el sentido foucaultiano) por parte de las fuerzas armadas y el apoyo directo en los comienzos de Estados Unidos, tendió a compatibilizar lo económico con lo social y político.

La instauración de las bases de la nueva matriz socioeconómica implicaba atar los principios democráticos a una lógica de ajustes fiscales y estabilización monetaria que no tenían antecedentes y ello requería un tratamiento de la conflictividad social –no solo la existente sino la potencial- también sin antecedentes. Lo que se termina plasmando al comienzo es un nuevo alineamiento de actores (obviamente militares, un espectro político importante particularmente de derecha, la mayor parte de los sectores capitalistas) en un escenario global de búsqueda de resolución a la crisis de hegemonía que ya había tenido anticipadas manifestaciones regionales en América Latina.

Todavía era una época de tanteos, de pruebas. Obsérvese que los primeros tiempos de las dictaduras inspiradas en la doctrina de la seguridad nacional, no son en política económica neoliberales en el sentido que este término adquirirá en la década del ochenta y noventa, pero si se sientan las bases para que así sea. La dictadura uruguaya por ejemplo promueve la apertura económica, pero no aparecen innovaciones en materia de privatizaciones como las que promoverán –no siempre con el éxito esperado- los gobiernos democráticos de centro-derecha electos posteriormente. En función de todo lo anterior, es que puede sostenerse que los regímenes autoritarios –mediante el disciplinamiento social- constituyeron el verdadero período de transición al habilitar el pasaje ordenado a otro patrón de poder en América Latina.

5. Consolidación del nuevo patrón de poder y poder simbólico

Regularmente no se habla de esta “transición” sino de otra, la que fue regenerando los procesos democráticos. Y en verdad ni puede subestimarse el trabajoso desalojo de los militares y la convocatoria de elecciones ni puede dejar de mencionarse que efectivamente ocurrieron cambios respecto del período anterior de administración de las Fuerzas Armadas. Pero también es preciso advertir continuidades económicas insoslayables que no siempre se toman en cuenta.

Uno de los temas claves de la década del ochenta, fue el manejo de la deuda externa. Deberá recordarse que la ola de crisis había comenzado ya en 1982 cuando el gobierno mexicano declaró una moratoria en los pagos de capital sobre la deuda del sector público. Pero no se trataba de un mero fenómeno financiero, existía allí un problema de naturaleza estructural: la transferencia de ahorros a los países centrales en un contexto de cambio en la estructura del poder global.

Las cifras de exportaciones netas de capital de la región marcan la reorientación de los flujos. Según CEPAL, entre 1982 y 1989 la salida totalizaba 200 mil millones de dólares contrastando con los 90 mil millones ingresados entre 1974 y 1981². A fines de esa década, se había convertido en un lugar común escuchar en los círculos profesionales, políticos y tecnocráticos, que los ochenta habían sido una década perdida. No solo por la el bajo dinamismo económico o la mayor vulnerabilidad externa, sino por el notorio deterioro de las condiciones de vida de la mayor parte de su población.

Lo que constituía el producto de la imposición del nuevo patrón de poder, de profundización de las relaciones sociales capitalistas, asumió sin embargo la forma de una crisis coyuntural de propuesta. En tal sentido, no debe extrañar la notoriedad que alcanzó John Williamson cuando en 1989 acuñó la expresión “Consenso de Washington” para designar las nuevas bases del crecimiento que

2 CEPAL: Panorama Económico de América Latina, Santiago de Chile, 1990.

era en verdad la síntesis del ya conocido pensamiento neoliberal. De todo lo que puede mencionarse críticamente sobre el mismo, sobresale en el que no consideraba un tema clave que hace a la relación periférica de América Latina: la deuda externa (Costa Lima, s/f).

Un seguimiento de los países latinoamericanos realizado por Williamson advertía para el caso uruguayo la falta de profundización de las reformas. Señalaba específicamente que Uruguay parece ser uno de los países en que las reformas no han sido premiadas por un retorno al crecimiento sostenido. Una explicación de esto era que el proceso de liberalización había quedado incompleto, especialmente en el mercado de trabajo³.

La década del noventa marcó la profundización de las reformas de la nueva matriz. Sin embargo la visión frecuente de los brutales cambios que implicaba no eran del todo advertidos. Porque en verdad, lo que se populariza en ámbitos sociales y académicos como “política neoliberal” era una expresión demasiado estrecha y por tanto poco feliz. Con ella no se daba cuenta de un conjunto de grandes transformaciones sociales articuladas entre sí, entre ellas en la población simbólica.

5.1. Política económica, ideología dominante y naturalización de nuevas prácticas sociales.

En la década del noventa se expandió un nuevo consenso sobre política económica: los tecnócratas sustituyen a los políticos tradicionales en este aspecto y se transforman en un estrato que condiciona o determina la toma de decisiones para la fijación de dicha política. Se trata entonces de un consenso de tipo “técnico”, es decir, de supuesta existencia de solo una y óptima vía para enfrentar un problema, desestimándose toda posible incertidumbre o discusión, puesto que esto sería terreno de la ideología y la tecnocracia se asume como carente de ella (García-Pelayo, 1974). Apoyado en la legitimidad que daban los recambios de elites políticas mediante procesos electorales, subyacía la continuidad de la nueva elite tecnocrática, cosmopolita, que ayudó a consolidar el nuevo patrón de acumulación pero también, como fue examinado en su momento para el caso uruguayo, una nueva forma estado (De Sierra, 1992).

No obstante, la nueva hegemonía no puede ser entendida en función de supuestos méritos “técnicos” (si bien entre ellos hubo personas altamente calificadas) sino en función de una construcción ideológica o como diría Bourdieu, de un poder simbólico⁴. Se considera aquí ideología en un sentido amplio de matriz de clase social que regula la relación entre lo visible y lo no visible, entre lo imaginable y lo no imaginable. Como aquí no es el objetivo discutir sentidos que encierra la expresión, acompáñese entonces en términos generales, que se apunta a un conjunto de creencias orientadas a la acción, desde el medio en el que los individuos viven sus relaciones con una estructura social hasta las ideas falsas que legitiman un poder político dominante (Zizek, 2003).

- 3 El llamado “Consenso de Washington” constituyó la agenda surgida de una conferencia en la que participaron los países latinoamericanos en el Institute of International Economics. El documento de seguimiento señalado es “The Progress of Policy Reform in Latin America” del mismo instituto. Véase “Latin American Adjustment: how much has happened?”, Washington, 1990. El señalamiento sobre Uruguay aparece en la página 400 (original en inglés).
- 4 Bourdieu decía en un diálogo con el británico Terry Eagleton que prefería la noción de poder simbólico para controlar los abusos que ha tenido el concepto de ideología. Véase la Compilación de Zizek (2003). Sin entrar en tal debate, en este trabajo se utiliza preferentemente este último concepto, en tanto por sus implicaciones parece más focalizador de lo que se pretende transmitir y permite diferenciarlo de subjetividad social. En la “definición” del mundo social hay una lucha propiamente simbólica conforme a intereses de clase y fracciones de clase, y a nuestro juicio esto supone trabajar sociológicamente sobre ideología y sobre subjetividad social.

Existe una relación obvia entre ideología y subjetividad social, pero analíticamente es posible separar los dos planos tratando de observar en el primer caso todo lo referido a sistemas de pensamiento, elaboraciones conscientes de actores sociales, de clases sociales y en el segundo las nociones cotidianas en parte producto de lo anterior. Ciertamente hay una relación compleja entre economía e ideología, porque si bien ya no es posible sostener que la primera determina a la segunda, tampoco puede sustentarse que la segunda tenga completa autonomía de la primera⁵.

El patrón de poder anterior se acompañó hasta su final por un discurso legitimador desarrollista muy importante. Se estaba ante un tránsito a la modernización, una especie de carrera entre países, en el que se marcaban las profundas transformaciones sociales que se iban dando en cada uno y que prometían un poder de arrastre, de “difusión” cultural a toda la sociedad en la que coexistía una “dualidad” con lo tradicional que sería removido. Esto, como se demostró en su momento, era conceptualmente falso (Falero, en prensa), pero adjudicaba a las instituciones estatales un papel clave.

Las nuevas bases teóricas que sepultarán esta discusión como absurda -pero particularmente desplazarán la matriz keynesiana del sistema-mundo- adquirirán fuerza, como siempre sucede, muchos años después de haber sido planteadas. Se recuerda como mojon importante la Sociedad de Mont Pèlerin, constituida en 1947 bajo los auspicios de Hayek en la pequeña localidad de Suiza del mismo nombre (Anderson, 1997). Obviamente debe suponerse que tales ideas resultaban marginales frente al keynesianismo hegemónico como corriente económica. La expansión de las mismas tuvo una oportunidad encontrada con la gran crisis de 1973 y una concreción política efectiva algunos años después. Esto sucedió con dos figuras ya mencionadas: Thatcher, elegida en 1979 en Inglaterra y Reagan elegido en 1980 en Estados Unidos, pero ambos no son más que parte de un proceso más estructural. Pinochet, en Chile, fue asesorado entre otros por el propio Hayek.

Las piezas centrales del nuevo esquema globalizador y neoliberal se han aplicado en países centrales y países periféricos. Entre los últimos, para América Latina, se advierten algunas particularidades. En este trabajo, es preciso destacar resumidamente seis ejes básicos sobre los que existe ya una amplia bibliografía:

- a) **BAJA DIRECTA DE SALARIOS:** su reducción para la rentabilidad del capital no requiere mayores explicaciones. Tal reducción podría implicar, se esgrimía, un aumento de las inversiones y esto tenía consecuencias para el empleo: renunciar a una parte del salario facilita la creación de empleos para los que no lo tienen. Sin embargo ello no es mecánico, ya que para que ocurra depende de otras condiciones. De hecho, los salarios bajos también deprimen la economía y esto ha ocurrido en Uruguay.
- b) **DEBILITAMIENTO ESTATAL EN AREAS SOCIALES:** el retiro del Estado ha ocurrido en algunos planos pero sigue interviniendo y pesando en otros para favorecer la acumulación de capital. Se ha producido un conocido debilitamiento de las prestaciones sociales en salud, educación, jubilaciones y pensiones, seguros de paro, etc. que es lo mismo que decir que se ha impreso una política de reducción de salarios indirectos. En América Latina, las llamadas “políticas sociales focalizadas” tendían a sustituir modelos de prestación más universales e integrales bajo el argumento de lograr mayor justicia y efectividad en la actividad más puntualmente instrumentada que en verdad se convertía en subsidiaria de la política económica.
- c) **CONTRARREFORMA FISCAL:** el sistema impositivo tendió a basarse en impuestos indirectos que gravan el consumo –caso típico del IVA- en lugar de los impuestos directos que gravan

5 Como no es posible entrar aquí en este debate, remitimos a la compilación de Zizek ya mencionada así como a algunos trabajos de algunos años. En particular véase Abercrombie, Hill y Turner (1987) y Therborn (1987).

la renta. Nuevamente el argumento es que estos últimos aniquilaban la iniciativa privada, sin embargo es conocido que funcionó como una forma de redistribución regresiva del ingreso. En América Latina esto reforzó la tendencia a la desigualdad en la distribución del ingreso y que coloca a la región como la más desigual del planeta.

- d) **DESREGULACIÓN LABORAL:** el mercado de trabajo flexible, se decía, permitiría la inversión, la reconversión del aparato productivo, aumentar el nivel de empleo y el pasaje del ámbito informal al formal. En verdad se creaban condiciones para aumentar la rentabilidad del capital no solo a través de la directa supresión de derechos laborales sino debilitando su capacidad de negociación. En esta dirección, Uruguay se había transformado hasta el 2004 en uno de los países con menor rigidez laboral en América Latina (solamente superado por Haití y Chile)⁶. Esta temática, se relaciona además con otras transformaciones que tienen que ver con una nueva tecnología de organización empresarial de la fuerza de trabajo que se aludirá posteriormente.
- e) **PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS PÚBLICAS:** un conjunto de actividades estatales se agregó a las ya existentes capaces de producir rentabilidad del capital. Se consideraba que antes constituían lastres (por tener subvenciones o constituir monopolios) que debían ser removidos para mejorar la competencia. En función de ello hubo una política masiva de privatización directa o indirecta de actividades que transformó el espacio público y las relaciones sociales. Entre 1990 y 1997 las privatizaciones en la región alcanzaron un monto de cerca de 100 mil millones de dólares⁷.
- f) **IMPLANTACIÓN DE UNA POLÍTICA MONETARIA RESTRICTIVA:** la política neoliberal sustituye la política fiscal de intervención keynesiana en la economía por una política monetaria restrictiva (crédito y cantidad de dinero en circulación). Más allá de los efectos económicos directos, el aumento del desempleo producto de empresas que no “compiten” es también un arma de la lucha de clases (Montes, 1996).

Considerando lo anteriormente manejado, se desprende que este conjunto constituyó una verdadera “revolución antikeynesiana”, una expresión de las necesidades del capital para la reconstitución de condiciones para su valoración en un contexto de onda larga depresiva (Flores y Mariña, 1999). ¿Hasta donde ese conjunto de posiciones constituyen una vuelta a las tesis del liberalismo original?

Según José Luis Fiori (1998), desde el punto de vista del Estado y de las políticas públicas, no existen diferencias sustantivas entre el viejo liberalismo nacido y formulado en el siglo XVIII y el actualmente llamado “neoliberalismo”. Este economista brasileño rescata tres ejes claves que comparten ambas variantes:

- 1 – una misma utopía: el menor Estado y política posible deben intervenir en los mercados, promoviendo la mayor circulación de capitales.
- 2 – una defensa intransigente del individualismo

6 Fuente: informe “Haciendo negocios en 2005: eliminando obstáculos para el crecimiento” del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional. Véase Correio Sindical Mercosul N° 168, 1° al 15 setiembre 2004. En el caso uruguayo, se observa un eje central de la reforma laboral en 1992 con la no convocatoria a la negociación colectiva bajo el gobierno de centro – derecha de Lacalle.

7 Respecto a la privatización indirecta, debe subrayarse que no siempre es considerada en toda su magnitud. Es el caso, por ejemplo, del desmantelamiento del ferrocarril y la captación de carga y pasajeros por otros medios de transporte. En Uruguay eso ocurrió tempranamente, bajo la primera administración del Partido Colorado (1985 – 1990). De todos modos, comparativamente el proceso de privatizaciones, como se sabe, fue parcialmente frenado a partir de la instrumentación de plebiscitos.

- 3 – la temática de la igualdad reducida a igualación de oportunidades o condiciones iniciales. En cuanto a las diferencias entre el liberalismo original y el actual, se mencionan:
- 1 – El individualismo liberal se presenta hoy con la pretensión científica de alcanzar una sofisticación formal y matemática importante (teorías de los juegos, de la elección racional, etc.)
- 2 – Las ideas y políticas se combinaron en forma virtuosa para provocar un avance expansivo del capital sin precedentes
- 3 – El carácter universalmente hegemónico que implicaron tales ideas y políticas considerando particularmente la derrota de los regímenes conocidos como comunistas de Europa del Este.
- 4 – Aparece como una victoria ideológica frente al welfare state (y al reformismo socialdemócrata) sobre el que se practica un desmontaje institucional.

En suma, lo que se advierte como nuevo –además del sofisticado apoyo matemático- es transmitir en un contexto de derrumbe del régimen existente en la URSS y los países del este, la convicción masiva de que no hay otro proyecto posible. De hecho, la neutralización de la voluntad de cambio tiene ese núcleo de mensaje por el cual el capitalismo es el destino universal y permanente de la humanidad, como indica Perry Anderson. Mejor aún, la novedad del sistema hegemónico actual puede ser leída como la idea generalizada que el capitalismo desregulado es el mejor de los mundos posibles. En tal sentido, agrega que “ni siquiera en los tiempos victorianos se proclamaba tan clamorosamente las virtudes y necesidades del reino del capital” (Anderson, 2004: 38).

Goran Therborn (1987) establecía hace algunos años que desde el plano de la ideología, existen “líneas sucesivas de defensa” para mantener un orden establecido. Siguiendo su trabajo y aplicado al objetivo de este trabajo, en primer lugar está el mantener que existen ciertos rasgos de un orden social, mientras se niega que existan otros. Por ejemplo, se puede decir que hay plena libertad y que no existe tanta pobreza como algunos señalan, o aplicado al caso latinoamericano, que la desigualdad no es tan grave como se dice, y que en todo caso el problema central no es ese sino el crecimiento.

En segundo lugar, si ya no es válida esta línea de defensa, señala Therborn, está la siguiente que es admitir que si bien determinada situación existe, no necesariamente debe verse como injusta. El autor coloca el clásico ejemplo de adjudicar el carácter de pobres y marginados a individuos que se buscaron esa situación. Se puede decir entonces que la desigualdad es la consecuencia natural de las distintas trayectorias de los individuos y que los que tomaron las decisiones correctas es lógico que tengan más ingresos que aquellos que no lo hicieron.

En tercer lugar, la situación llega a ser aceptada, se concede que existe y se llega a admitir incluso que es injusta. La defensa pasa a estar en que no es posible un orden más justo. Quizás en un futuro lejano esto puede ser, pero ahora no existe posibilidad real de cambiarlo. Esta es la situación actual para gran parte de la población latinoamericana. Se puede admitir que existe desigualdad, se reconoce su carácter injusto, pero el tema pasa a girar en que es inevitable si se quiere asegurar un futuro mejor, puesto que no hay alternativa viable. Digamos la muy transitada imagen del necesario crecimiento de la torta para luego repartirla. La desigualdad existe, y si en todo caso es un problema, de todos modos no hay otra salida.

Hay evidencias en América Latina que esta última línea de defensa ideológica es la que está puesta en cuestión en este período de bifurcación en América Latina aunque esto no se traduzca mecánicamente ni en políticas de gobierno ni en elaboraciones conceptuales demasiado novedosas. De hecho, en la década del noventa, la propia Sociología latinoamericana se fue corriendo de la original explicación de dinámicas sociales a la mera descripción de sus consecuencias. El objetivo central implícito en la agenda había pasado a ser afinar las mediciones de las consecuencias negativas de las transformaciones económicas: las características de la pobreza, la constatación de la

segmentación social (eventualmente la pérdida de capacidad de movilidad social), la generación de la exclusión o marginalidad social, etc.

En verdad, no solo se trataba de un esquema académico funcional al nuevo patrón de poder. Se estaba frente a un papel muy pobre de las disciplinas sociales comparado al fermental debate que existía en la década del sesenta. Ahora, se daba cuenta de las mutaciones del tejido social, pero no se integraban las mismas en un proceso sociohistórico abierto a la praxis de actores sociales. Los mecanismos de apropiación de la realidad terminaban recortando la observación a un único horizonte de posibilidad fundado en la fetichización de las relaciones mercantiles.

5.2. Acerca de la nueva subjetividad social: agencias y desafíos

Más allá que el concepto de subjetividad social esquiva una definición precisa, permite establecer un ángulo de lectura de la realidad social extremadamente importante como estableció el sociólogo Hugo Zemelman (León y Zemelman, 1997). Alude en general, a las formas de pensar, percibir y actuar de los individuos en el entramado de los varios espacios sociales de la cotidianeidad pero que a la vez integra la relación con lo macro social, es decir, la sucesión de cotidianeidades y coyunturas como constitutivas de escalas de tiempo mayores.

Al establecerse una concepción sociohistórica de la subjetividad, nos alejamos de la perspectiva de la elección racional individual. Como se sabe, según esta última postura, todo individuo enfrentado a una decisión se guía por un resultado instrumental que calcula de la acción a emprender y que supone la maximización de su beneficio. Desde el punto de vista conceptual, aquí la construcción de la decisión no es un problema sino un supuesto de que ésta es utilitaria y racional.

Desde estos grandes trazos anteriores, es posible encontrar a numerosos autores que han trabajado de alguna manera el concepto. Después de todo, que es el proletariado en Marx sino una subjetividad colectiva, que, como señala Boaventura de Souza, contiene en ella las subjetividades individuales y que en tanto clase tiende a reducir a la equivalencia y a la indiferencia las especialidades y las diferencias que fundan la personalidad, la autonomía y la libertad de los sujetos individuales. La subjetividad colectiva, desde esta lectura, es una homogeneización emancipadora que se contrapone a la homogeneización reguladora del capitalismo (Souza Santos, 1998: 294).

En la concepción gramsciana (Gramsci, 1985) la idea de construcción de hegemonía sugiere la unificación de fuerzas potencialmente transformadoras mediante la fusión de elementos intelectuales y morales de organizaciones sociales y políticas para la construcción del socialismo. Estas posibilitan un proceso largo y complejo de crítica y de elaboración de formas de conciencia ingenuas y desahogadas hacia su superación por otras formas.

Finalmente, dentro de este breve recorrido, merece señalarse finalmente al historiador inglés E. P. Thompson. En una línea de inspiración gramsciana, corresponde advertir su énfasis (desde la década del setenta), en considerar la clase no solo como un producto de relaciones económicas, sino como una formación social y cultural dentro de un proceso histórico. Encuentra en las experiencias de resolución histórica de necesidades una clave explicativa. Y la experiencia, en tanto elaboración dentro de las coordenadas de la conciencia y la cultura, es el camino de prácticas de transformación social. Así por ejemplo, se ilumina la importancia de "reexaminar todos los densos, complejos y elaborados sistemas mediante los cuales la vida familiar y social es estructurada y la conciencia social halla realización y expresión" (Thompson, 1981: 262). Como se observa, sus preocupaciones constructivistas, desplazan la prioridad explicativa de hecho al ámbito de lo que aquí denominamos subjetividad social

Si se acuerda en la validez del rápido rastreo anterior, se desprende nuevamente la relación entre la categoría que nos ocupa ahora y la ideología que dimos cuenta en el apartado anterior. Esta

relación obviamente tiene que ver tanto con lo dado como con la construcción de lo alternativo en América Latina. La profundización de la ideología capitalista conocida como neoliberalismo se dio interrelacionadamente a la cristalización de una subjetividad social basada en la lógica de maximización individual costo – beneficio inmediata. Los procesos de atomización social e individualismo y mercantilización de las relaciones sociales son más que consecuencias de la reestructuración económica: una nueva subjetividad colectiva es producto y a la vez se transforma en condición de existencia de la nueva etapa.

Sin dejar de marcar el papel a los medios de comunicación masivos en esa construcción cotidiana, aquí se prestará atención a la estructura social. No puede subestimarse la profundidad de la transformación del mapa de clases en toda América Latina y que ha llevado, por ejemplo, a la constitución de un enorme “proletariado informal” que fluctúa entre un tercio y la mitad de la población empleada (Portes y Hoffman, 2003). Teniendo presente el agregado de trabajadores no protegidos en grandes firmas, las cifras de trabajadores informales respecto a los formales (que aquí incluye trabajadores manuales y no manuales) son de 48.1 % contra 33.4 % en Brasil, 45.7 contra 39.1 en México, 34.9 contra 45.2 en Chile, 44.9 contra 35 en Colombia y 38 contra 36.4 en Venezuela⁸. Los efectos en la clase trabajadora son profundos y entre otros elementos supone un gran desafío para el movimiento sindical que se encuentra en una crisis estructural y de largo alcance.

Comparando con la subjetividad social de la etapa de acumulación vinculada a la sustitución de importaciones, se advierte que se pierde el original arraigo al espacio social del trabajo formal –aún en América Latina- para constituirse una subjetividad mucho más disociada de él. Esto supone considerar, como resume Antunes (1999), una significativa heterogeneización, complejización y fragmentación del trabajo, siendo uno de los aspectos claves el proceso de subproletarización que incluye formas de precarización muy importantes ya apuntadas en el apartado anterior. El movimiento sindical no solo está en crisis por esta transformación, pero es preciso recordar que los sindicatos -como los partidos políticos de izquierda- pierden el papel anterior como constructores de subjetividad social a través de la participación. No pueden explicarse el PIT-CNT y el Frente Amplio en la actual coyuntura sin estas referencias conceptuales.

La aproximación conceptual a este proceso de mutación global se ha realizado de diversas maneras. En la perspectiva de Negri, se trata del pasaje de lo que llama obrero masa (el típico trabajador del gran complejo industrial) al obrero social (donde engloba la diversidad actual, incluso más allá que se tenga estrictamente una relación salarial) resulta un rasgo central del pasaje al capitalismo tardío o, en términos más recientes, al “imperio”. Para ello, basándose en el capítulo VI inédito de Marx, establece el pasaje de la subsunción formal a la subsunción real del trabajo en el capital, la asunción de la circulación en la producción, en suma, la socialización profunda del capitalismo, la “fabrica social”. El trabajo halla en lo social el lugar de consolidación y de transformación de la actividad laboral en valor (Negri, 1992).

En su más conocido libro junto a Hardt, refuerza esta perspectiva de producción de subjetividades en la “fábrica social”; esto es “los recintos que solían definir el espacio limitado de las instituciones se han derrumbado, de modo tal que la lógica que alguna vez funcionó principalmente en el interior de los muros institucionales ahora se expande por todo el terreno social. Lo interior y lo exterior se han vuelto indiscernibles” (Hardt y Negri, 2002: 186).

De aquí en más, la postura de Hardt y Negri sobre la subjetividad se vincula a su visión de la globalización y de la llamada “sociedad de control”. Las enormes empresas transnacionales construyen el tejido conectivo fundamental del mundo biopolítico en muchos sentidos importantes (...).

8 Datos agregados a partir de Portes y Hoffman (2003) sobre fuentes ECLAC y OIT del 2000.

Los grandes poderes industriales y financieros producen, entonces, no sólo mercancías, sino también subjetividades. Producen subjetividades que a su vez son agentes dentro del contexto político: producen necesidades, relaciones sociales, cuerpos y mentes, lo que equivale a decir que producen productores. En la esfera biopolítica, la vida debe trabajar para la producción y la producción, para la vida (2002: 45).

Según estos autores, el pasaje a esta sociedad de control, implica la producción de una subjetividad que no fija una identidad, sino que es una subjetividad híbrida y maleable. Y mientras el sujeto político ahora es efímero y pasivo, el agente productor y consumidor debe estar siempre presente y activo. Hay entonces en su visión una nueva dinámica social que libera al sujeto productor y consumidor de los mecanismos de sumisión política y “aquí es donde parece surgir el sitio primario de la lucha, en el terreno de la producción y regulación de la subjetividad” (2002: 295).

Llegados aquí, nadie puede dejar de ver una relación provocativa de apertura de posibilidades en la articulación que hacen, –especialmente Negri, si se toma en cuenta su producción anterior– entre mutaciones sociales, subjetividad social y constitución de sujetos sociales. Sin embargo, pasado el efecto de estar frente a una extraordinaria creación intelectual –que lo es– se constata una problemática no menor. Porque si todo termina siendo subjetividad social del imperio, en definitiva nada lo es. Si toda construcción de subjetividad social conduce de alguna manera a una “normalización” imperial, es muy difícil percibir la alternativa de aquello que no esté “integrado” a ese proceso.

En el mismo sentido de la visión de poder de Foucault de quien son tributarios, Hardt y Negri con su mezcla de alta abstracción filosófica, pensamiento de largo plazo y generalización sin límites para tratar la subjetividad social, a nuestro juicio terminan volatilizándolo de la misma las posibilidades de construir estrategias de lo alternativo, lo que denominan “multitud”. Al menos en clave de fundamentos sociológicos, parece necesario observar que la mercantilización de las relaciones sociales, no se presenta de la misma forma a nivel “global” y que ello sugiere establecer las especificidades de los distintos espacios sociales en América Latina.

Si se atiende a esta línea de análisis, se verá que se abre una problematización interesante. Esto es: si la disciplina no desaparece pero ya no es el fundamento principal de la sociedad actual –como si lo fue en la sociedad industrial– la pregunta es que lo sustituye. Una respuesta posible pero parcial es la de las nuevas técnicas de gestión empresarial, de la cultura de empresa, como parte de la revolución de la inteligencia y una apuesta al control de la subjetividad.

La gestión, la praxis managerial, se transforma para algunos sectores en un modelo de referencia. La combinación de elementos que propone como son el mérito individual, la adhesión a la empresa, la negociación, la autonomía de cada individuo, la adaptabilidad, etc., supone construcción de subjetividad social ya que obviamente no puede limitarse al campo de la empresa. En ese sentido, Sennett mostró que en la organización flexible la incertidumbre filtra las prácticas cotidianas, la nueva dinámica corroe la confianza, la lealtad y el compromiso mutuo.

Posturas como ésta, pueden advertir de la existencia de un proceso de tránsito a una sociedad donde la empresa tiene un nuevo papel histórico que redefine viejos valores, (por ejemplo la libertad de manera totalmente privada) donde la subjetividad social tiende a reducirse a un ejercicio pragmático de control sobre el otro. Si es así, esa cultura de empresa estaría ganando sigilosamente, progresivamente, espacios impensables en las sociedades ¿Puede ser este modelo real y sostenible en el tiempo? Todavía no es claro y al menos para la socialmente heterogénea región en que vivimos se debe ser prudente.

Se puede argüir alternativamente que para América Latina, para Uruguay en particular en la actualidad, este es un aspecto acotado a determinados estratos sociales y a determinadas empresas importantes. En tal sentido el problema se acotaría a nuevas técnicas de gestión canalizadoras de la energía individual que llevan a sentirse parte de una empresa, de un proyecto común, pero esto no

necesariamente constituye una novedad. También puede decirse que el conjunto de valores (éxito, competición, riesgo, etc.) que implican esas prácticas tienen efectos en los círculos de relaciones inmediatos del individuo, pero no a toda una sociedad cada vez más segmentada. En tanto circunstancias por el momento, no dejan de ser potencialmente volátiles.

Además no puede dejar de recordarse que en América Latina estas formas de gestión coexisten y se articulan con una multiplicidad de formatos de producción que llegan a las más arcaicas formas de sobreexplotación. Véase por ejemplo la operativa de la industria forestal en Uruguay en los últimos años. En tal sentido, por su generalización acotada, las nuevas tecnologías de gestión no constituirían un tema relevante frente a otras problemáticas. No obstante, no puede descuidarse que se trata de una nueva forma de gobernar la subjetividad social que prospera, debe recordarse, en un contexto donde los sindicatos y otras agencias de potencial construcción de lo alternativo han sido debilitados. Específicamente los sindicatos en muchos casos tienden a actuar como corporativismos de resistencia con escasa proyección alternativa.

Otros componentes de la subjetividad actual tienen que ver con la construcción de inseguridad en un sentido general. El recientemente fallecido sociólogo Norbert Lechner señalaba con relación a la subjetividad que cuando la violencia urbana, la corrupción impune, la inestabilidad del empleo y una competitividad despiadada son la “barbarie cotidiana” para la gente, entonces los efectos centrífugos de la modernización ya no logran ser contrarrestados por las reglas de trato civilizado. Cada cual se afana como puede y reina la “ley de la selva”. Parafraseando a Sarmiento: quizás civilización y barbarie no son tendencias contrapuestas; quizás la modernización conlleva tendencias intrínsecas de barbarie” (Lechner, 1999: 21). Si se sustituye el eufemismo de la modernización por profundización del capitalismo, el diagnóstico parece cobrar mayor validez.

¿En qué se funda una subjetividad alternativa? Difícil pensar otra agencia que la de los movimientos sociales. Como se expuso en otro trabajo (Falero, 1999), esto implica advertir las elaboraciones de significado que sobre distintas temáticas van dando los actores en el actual contexto sociohistórico: los piqueteros y el trabajo en Argentina, el MST y la propiedad de la tierra en Brasil, los movimientos indígenas y la lucha por una sociedad inclusiva y más igualitaria en Bolivia y Ecuador, FUCVAM y la vivienda en Uruguay, etc.

6. Periodo de bifurcacion y significados de lo alternativo

La subjetividad social es un campo de batalla permanente en América Latina. Porque tal conformación de movimientos sociales, nunca puede verse como algo producido sino como una producción permanente en una sucesión de coyunturas. Las posturas varían conflictivamente, la tensión entre intereses de todo tipo siempre aparecen y el resultado del movimiento siempre es indeterminado. Pero además de sus tensiones internas, la capacidad de convocatoria de un movimiento social o un arco de movimientos sociales, supone que subjetivamente exista predisposición a establecer su potencialidad. Si existe, el movimiento adquiere proyección y la subjetividad alternativa es posible.

En cuanto al eje de la ideología como “naturalización” de lo dado como lo único posible, se advierte que algunas piezas que componen el actual patrón de poder están sufriendo una rápida erosión de legitimidad. La actual coyuntura no permite tener una perspectiva clara de los alcances de la transformación que algunos sectores del capital impulsan. Por ejemplo, hay indicadores que permiten sostener cierto aval general para matizar los brutales niveles de pobreza y desigualdad extrema que ostenta la región aunque sin poner en cuestión las estructuras de poder actuales (particularmente sus elites financiera y agroexportadora).

El tránsito en este período de bifurcación, puede llevar en consecuencia a un primer escenario posible de mantenimiento del orden actual aunque con un rostro más humano. La apelación a la ética

y la “responsabilidad social empresarial” entran en ese esquema. Sin embargo, como no es claro que haya consenso en la actual constelación de poder en este sentido, el resultado puede tender también a un nuevo formato autoritario basado en la criminalización de la pobreza. Como es conocido, la seguridad comienza a ser un reclamo notorio y aquí los límites entre dar cuenta de la misma como derecho social y la tendencia a aceptar nuevas formas autoritarias son fáciles de traspasar.

Por ello, el segundo escenario está atado a evitar lo anterior. Construcción de derechos sociales y políticas destinadas a evitar el triste privilegio de ser la región más desigual del planeta constituyen la alternativa. Alternativa social y democracia se encuentran atadas en esta perspectiva que supone además la construcción –lenta y compleja, como es obvio- de un nuevo sujeto histórico. Un proceso, claro está, que resultará inevitablemente conflictivo.

Recuérdese que también a comienzos del siglo XIX no se podía presentar en Inglaterra un panorama completo de la nueva clase en formación: el proletariado. Para 1830, sin embargo, allí donde anteriormente habían prevalecido divisiones tradicionales por oficios o regiones, los trabajadores advertían una identidad de intereses a escala nacional. De la misma forma, se puede presentar la hipótesis que a comienzos del siglo XXI la alternativa sociohistórica de América Latina, el nuevo sujeto, no se puede presentar mas que como un panorama fragmentario. Apenas algunas pistas aquí y allá.

En este sentido es clave el aporte potencial que podría hacerse desde el campo de las ciencias sociales, es decir una sistematización que permita tomar en cuenta la orientación y organización de prácticas sociales desmercantilizadas. Entre ellas, el caso de la desmercantilización del agua en Bolivia y Uruguay por distintos métodos (fuertes protestas sociales en un caso, plebiscito en el otro) es un ejemplo.

En cuanto a la hegemonía actual de una subjetividad social conformista y mercantilizada, no puede dejar de advertirse que como en otros contextos históricos existe la generación de grietas, de nuevos espacios sociales, no “capturada” en los anteriores términos y en este sentido debe marcarse la importancia del surgimiento de nuevos movimientos sociales en toda América Latina como nuevas agencias socializadoras.

Todo lo anterior, no es posible pensarlo solamente en espacios acotados de estados-nación aunque los incluye. Así como en el siglo XIX se amplió la ciudadanía desde ámbitos locales a un espacio nacional, paralelamente a la conformación de ese proletariado como portador de un proyecto diferente, se concederá que no resulta muy imaginativo evaluar un contexto sociohistórico en que se hace posible un espacio social más allá de fronteras nacionales, donde la integración no sea patrimonio del capital sino sustentado en un tejido social latinoamericano, alternativo y con otros horizontes globales⁹.

7. A modo de conclusión

Partiendo del concepto de patrón de poder regional -que incluye pero excede notoriamente la sociedad uruguaya- se ha tratado de realizar una reconstrucción de lo que vagamente se designa como “neoliberalismo” a efectos de permitir observar que todo análisis para su superación exige dar cuenta de una totalidad articulada de procesos de diferentes temporalidades.

Se ha establecido que el rótulo de “neoliberalismo” no constituye meramente un conjunto de transformaciones de política económica. Mucho menos pertinente fue la difundida expresión “experimento neoliberal” que parece sugerir una tentativa acotada para observar efectos no predecibles.

9 Estos elementos son tratados por quién escribe en anteriores trabajos sobre integración regional. Para una síntesis, véase “Diez tesis equivocadas sobre la integración regional” en la selección de artículos del concurso “Pensar a Contracorriente”, en prensa (b).

En verdad, como se ha tratado de precisar, el patrón de poder regional que reemplazó al anterior, supuso determinados actores concretos imprimiendo direccionalidades específicas y una verdadera transformación de las relaciones sociales.

De lo cual se desprende la inviabilidad de restringir la temática de configuración de proyectos alternativos posibles, a una cuestión de versión más o menos keynesiana en política económica. Es bastante más que eso. Además, muchas de las transformaciones articuladas que se han producido no son de carácter coyuntural. Lo alternativo no supone, en consecuencia, la recreación de un tímido “desarrollismo” -aunque si intervengan elementos que se caracterizaron en su momento como desarrollistas- sino la inevitablemente conflictiva y decidida construcción de lo nuevo.

La existencia de gobiernos con fuerzas políticas de mayor sensibilidad social tienen por delante un escenario de acumulación caótica de frustraciones si no se asume en toda su complejidad este desafío de modificación del patrón de poder regional vigente. Por otra parte, ya se dijo, las sociedades excluyentes y desiguales que se siguen reproduciendo, pueden derivar en formatos extendidos de aceptación de criminalización de la pobreza y consecuentemente de renovadas formas autoritarias.

Lamentablemente existen señales en el sentido pesimista y no solo considerando Brasil, que parece ser el caso más claro dentro del diagnóstico anterior. Al mantenerse la estructura económica heredada, los gobiernos se ven obligados a generar un orden social que diluye la legitimidad de las demandas sociales expresadas en distintos movimientos.

Las evidencias de crisis de aceptación pública de “neoliberalismo”, indican que esta es una coyuntura inestable, abierta a nuevas realidades. En tanto período de bifurcación –siguiendo la caracterización de Wallerstein- la importancia de actores sociales resulta clave. Así es que una opción política en América Latina que se presente con un perfil proclive al cambio social pero no considere el fortalecimiento autónomo de un tejido social de apoyo con su complejidad de demandas manifiestas y latentes y no las incorpore efectivamente en su praxis cotidiana, podrá generar variadas lecturas, pero seguramente no puede dejar dudas que no apunta a la construcción de lo alternativo.

Esta es en consecuencia una oportunidad y un desafío para la Sociología: la de integrar los problemáticas sociales en una construcción sociohistórica que supere prisiones mentales de la década del noventa, habilitando un conocimiento que permita ponderar las potencialidades de construcción de lo nuevo en función de la dinámica contradictoria de actores.

Bibliografía

- Abercrombie, Hill y Turner: “La tesis de la ideología dominante”, Madrid, Siglo XXI de España editores, 1987.
- Anderson, Perry: “El papel de las ideas en la construcción de alternativas”, en “Nueva Hegemonía Mundial. Alternativas de cambio y movimientos sociales”, Atilio Borón (comp.), Buenos Aires, CLACSO, 2004.
- Anderson, Perry: “El despliegue del neoliberalismo y sus lecciones para la izquierda”, Conferencia en la Facultad de Ciencias Sociales, La Habana, 1995.
- Antunes, Ricardo: “¿Adios al trabajo?. Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo”, Buenos Aires, col. Herramienta/ed. antídoto, 1999.
- Cancela, Walter y Melgar, Alicia: “El desarrollo frustrado”, Montevideo, CLAEH / Ediciones de la Banda Oriental, 1986.
- Cavarozzi, Marcelo: “Más allá de las transiciones a la democracia en América Latina” en Revista Paraguaya de Sociología, N° 80, Enero – Abril de 1991.
- Córdova, Arnaldo: “Modernización y democracia”, en “Desarrollo y democracia”, Margarita López Maya

- (editora), Caracas, UNESCO / Rectorado Universidad Central de Venezuela / editorial Nueva Sociedad, 1991.
- Costa Lima, Marcos: "O Estado e as políticas de ajuste na América Latina dos anos 1990" (CFCH – UFPE). En internet véase:
<http://www.fundaj.gov.br/observanordeste/obte024.html>
- De Sebastián, Luis: "Neoliberalismo global. Apuntes críticos de economía internacional", Madrid, editorial Trotta, 1997.
- De Sierra, Gerónimo: "El Uruguay post dictadura. Estado, política y actores" Montevideo, Facultad de Ciencias Sociales, 1992.
- Falero, Alfredo: "El paradigma renaciente de América Latina. Una aproximación sociológica a legados y desafíos de la visión centro – periferia", Buenos Aires, CLACSO, compilación de trabajos del concurso Los Legados teóricos de las ciencias sociales en América Latina y el Caribe (2004), en prensa (a).
- Falero, Alfredo: "Diez tesis equivocadas sobre la integración regional en América Latina", en selección de ensayos del Concurso Pensar a Contracorriente (2005), La Habana, en prensa (b).
- Falero, A.: "Globalización e integración regional. Elementos para un paradigma sociológico de interpretación", Documento de Trabajo N° 72, Dpto. de Sociología, FCS, 2003.
- Falero, A.: "Reflexiones en torno a instrumentos conceptuales para el análisis de acciones colectivas", en Revista de ciencias sociales N° 15, Montevideo, Dpto. de Sociología/FCU, 1999.
- Fiori, José Luis: "Os moedeiros falsos", Petrópolis, Editora Vozes, 1998.
- Flores Olea y Mariña Flores: "Crítica de la globalidad", México, FCE, 1999.
- García Pelayo, Manuel: "Burocracia y tecnocracia y otros escritos", Madrid, Alianza Universidad, 1974.
- Gramsci, Antonio: "La política y el Estado moderno", Buenos Aires, Ed. Planeta-Agostini 1985 (1ª edición italiano: 1971)
- Hardt, Michael y Negri, Antonio: "Imperio", Buenos Aires, editorial Paidós, 2002 (1ª edición en inglés, 2000).
- Lechner, Norbert: "Los condicionantes de la gobernabilidad democrática en América Latina de fin de siglo" en "Los Noventa", Filmus, Daniel (comp.), FLACSO / EUDEBA, 1999.
- León, Emma y Zemelman, Hugo: "Subjetividad: umbrales del pensamiento social", Barcelona, UNAM – CRIM / Anthropos editorial, 1997.
- Montes, Pedro: "El desorden neoliberal", Madrid, editorial Trotta, 1996.
- Negri, Antonio: "Fin de siglo", Barcelona, ediciones Paidós, 1992.
- Petras, James: "Estado y régimen en Latinoamérica", Madrid, editorial Revolución, 1987.
- Portes, Alejandro y Hoffman, Kelly: "Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era", en Latin American Research Review, vol. 38 N° 1, Universidad de Texas, Austin, 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.
- Sader, E. Y Gentili, P. (comps.): "La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social", Buenos Aires, UBA – Oficina Publicaciones, 1997.
- Sennett, Richard: "La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo", Barcelona, Anagrama, 1998.
- Souza Santos, Boaventura: "De la mano de Alicia. Lo social y lo político en la posmodernidad", Bogotá, Ediciones Uniandes / Universidad de los Andes / Siglo del Hombre editores, 1998.
- Therborn, Göran: "La ideología del poder y el poder de la ideología", Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1987.

- Thompson, E. P.: "Misericordia de la teoría", Barcelona, editorial Crítica, 1981.
- Vuscovic, Pedro: "Economía y crisis" en "América Latina, Hoy", México, siglo XXI editores / editorial de la Universidad de las Naciones Unidas, 1990.
- Wallerstein, Immanuel: "Después del liberalismo", México, Siglo XXI / CIIH – UNAM, 1996.
- Wolfe, Alan: "Los límites de la legitimidad. Contradicciones políticas del capitalismo contemporáneo", México, Siglo XXI editores, 1987 (1ª edición en inglés, 1977).
- Zermeño, Sergio: "Las fracturas del Estado en América Latina", artículo contenido en "Estado y política en América Latina", Norbert Lechner editor, México, Siglo XXI editores, 1988 (1ª ed. 1981).
- Zizek, Slavoj (comp.): "Ideología. Un mapa de la cuestión", Buenos Aires, FCE, 2003.

El concepto de Gobernanza en los conflictos ambientales

Diego E. Piñeiro

en colaboración con María Elena Lournaga

Introducción

En el año 2000 el Poder Legislativo aprobó la Ley que crea el Sistema Nacional de Áreas Protegidas, dejando para la reglamentación posterior la delimitación exacta de tales superficies. Esta Ley es fundamental para avanzar en la protección de los valores naturales presentes en las futuras áreas a proteger. Sin embargo la ley, si bien es una condición necesaria no es una condición suficiente en la medida que dichas áreas incluyen siempre áreas que son del dominio privado, junto con espacios públicos restringidos a los espacios de agua de las lagunas, las franjas costeras y parches de áreas interiores (Probides, 2001).

Esta situación, contra lo que podría creerse no es única del Uruguay. Por el contrario un estudio realizado a principios de la década del 90 de los 158 Parques Nacionales que existen en América del Sur detectó que el 50% de los mismos habían sido creados (al menos parcialmente) sobre tierras de particulares (Amend, 1992:467).

Para estos casos, descartado el camino de las expropiaciones, entre otras razones porque el Estado ha cambiado en sus características y funciones como se explicará mas adelante, el camino aconsejable es la construcción de procesos de gobernanza ambiental entre los organismos públicos encargados de la protección y gestión de estos espacios, los propietarios de las tierras y los demás actores que tienen incidencia en las actividades de la reserva.

La ponencia que se presenta, inicia un proceso de reflexión teórica en esta dirección. En primer lugar se discuten los cambios ocurridos en las ultimas décadas del siglo XX en torno al Estado y se sugieren las razones para que ello ocurriera. Luego se debate el concepto de Gobernanza en general y mas específicamente el concepto de Gobernanza Ambiental. Por ultimo se delinear algunas ideas en torno a la aplicación de estos conceptos para el manejo de los conflictos ambientales.

La nueva agenda regulatoria del Estado

La reforma del estado ha sido en Uruguay, como en los países de la región, uno de los temas de la agenda pública más relevantes en los últimos quince años. El debate sobre la reforma implica la revisión del tipo de funciones y vínculos que configura un determinado modo de articulación entre estado, mercado y sociedad. En el siglo que culmina, ese formato correspondió a lo que se conoce como estado de bienestar social, caracterizado fundamentalmente por la ampliación de funciones del estado liberal incorporando como cuestión política la denominada "cuestión social" así como la regulación y promoción económica. En relación a la sociedad, el estado incrementa progresivamente durante el siglo XX tareas de organización de intereses sociales, de protección y de distribución, implementadas a través de políticas sociales. En relación al mercado, el estado interviene en la economía como "principal agente" en la promoción económica y del desarrollo; los instrumentos más habituales fueron políticas monetarias, fiscales, tributarias, regulación de precios, incentivos a la producción industrial y comercial, estímulos a la producción vía subsidios, apoyos a la competencia en el mercado nacional e internacional, política arancelaria y otros.

Este “Estado ampliado” es revisado desde una fuerte impronta liberal a partir de la crisis de los setenta, vista por algunos como crisis fiscal, por otros como crisis de racionalidad y como crisis de legitimidad. La reforma cuestiona el tradicional vínculo entre estado y sociedad y se materializa en diversos centros analíticos: la reducción de la injerencia de la política en la economía, la liberalización de regulaciones para la inserción en el mercado global en condiciones de competencia abierta y la demanda de nuevas regulaciones para hacer posible esa competencia en condiciones de eficacia; el tema del tamaño del estado en materia de políticas sociales; el modelo de gestión público, que se orienta de una racionalidad burocrática a una apuesta a la nueva gerencia social; el perfil de sus elencos tecnoburocráticos; el problema del gasto público y de las alternativas a la crisis fiscal; los problemas de gobernancia, o capacidad político- institucional de intermediar intereses, mantener legitimidad y compartir responsabilidades; y cuestiones vinculadas a la gobernabilidad, es decir, a las condiciones políticas e institucionales de la democracia en contextos de crisis económica y reorganización del orden mundial y los desafíos de sostener capacidades de gobierno

En el marco de esta tendencia dominante impulsada en los países de América Latina, pueden reconocerse por lo menos dos grandes fases o momentos del impulso reformista; i) la denominada primera generación de reformas, con base en el Consenso de Washington puso el énfasis en las transformaciones macroeconómicas y el ajuste fiscal, la reducción del tamaño del estado y de los elencos tecnoburocráticos encargados de la función pública, la reducción del gasto público, teniendo como sustento teórico la concepción neoclásica del “estado mínimo” como alternativa a la crisis fiscal y la crisis de racionalidad derivada de la burocratización de las funciones públicas. ii) La segunda generación de reformas se orienta a las transformaciones institucionales del estado; toma distancia de la hipótesis del estado mínimo y desarrolla a partir de la segunda mitad de los noventa la idea del retorno del estado, pero de un estado eficaz y fuerte renovado a través de nuevos mecanismos reguladores diferentes a la regulación del estado de bienestar (Banco Mundial, 1998). Así, la tendencia actual de reforma política se orienta a transformar el “estado proveedor” en “estado regulador”.

La regulación que la reforma actual propone tiene un contenido esencialmente distinto de la regulación clásica del estado de bienestar. La innovación está básicamente en la articulación entre lo público y lo privado y en particular, en las competencias exclusivas y no exclusivas del estado. Los mecanismos de regulación anteriores se asociaban a una clara delimitación de lo que se entendía como bienes y servicios públicos distinguiéndolos de los bienes y servicios privados y se entendía que lo público era competencia estatal. En la agenda actual, lo que se pone en cuestión justamente es esa delimitación liberal entre lo público y lo privado, generándose arenas de cogestión y de corresponsabilidad entre el ámbito estatal y la sociedad civil (ciudadanos y mercado). En este plano, se transfieren responsabilidades políticas a la sociedad civil en la gestión de las políticas públicas y en la protección de los bienes públicos. Se consolida entonces la noción de que la responsabilidad de la “res pública” es compartida con el ciudadano desde roles diferenciados (que dará lugar al más reciente concepto de Gobernanza).

Sin embargo el eje más relevante de la nueva regulación se vincula a la diferenciación entre propiedad y gestión de la función pública y a la liberalización de los instrumentos de gestión de la función. En términos teóricos, se reformula la tradicional separación de la función pública estatal y la función privada, configurando un ámbito denominado esfera de lo público no estatal, es decir un espacio de bienes y servicios que siendo públicos (de todos) pueden y deben ser gestionados por privados con la mínima intervención del elenco político- burocrático del estado. En este marco, la garantía de derechos, la protección de bienes privados y sociales, y la calidad de los servicios siguen siendo de carácter estatal pero se desregulan los formatos tradicionales de gestión de los bienes y servicios, transfiriéndolos al ámbito del mercado. Así, la cuestión actual no se centra en la propiedad de la empresa pública o del servicio público sino en la gestión del mismo con lógicas de mercado.

Esta ponencia tiene la particularidad de que se propone comprender una situación particular diferente a la enunciada mas arriba cual es la articulación de la función publica en ámbitos de propiedad privada. Dicho de otra manera se enfoca la situación especifica de áreas de propiedad privada pero que son de interés público.

Para ello es útil emplear el concepto de Gobernanza que es congruente con la definiciones anteriores en la medida que por ella se entiende la articulación de intereses y grupos que no está necesariamente depositada en la gestión o responsabilidad del estado. La Gobernanza es “responsabilidad de todos los actores” y atiende a la capacidad de articular un compromiso de corresponsabilidad. La corresponsabilidad en la gestión del interés público es coherente con la concepción anterior de bien público estatal y no estatal antes que con la tradición liberal.

El concepto de Gobernanza

La pregunta que es preciso hacer es ¿qué nuevo tipo de relación entre el Estado y la sociedad es posible construir y que nuevos instrumentos es posible diseñar que conduzcan a un mayor control político por parte del Estado y a un mayor apoyo de la sociedad?. Es decir, ¿qué instrumentos para mejorar la gobernabilidad?

En la base de la emergencia del concepto de Gobernanza está la idea de que es el propio Estado el que cambia de un modo en que la legitimidad se ejerce desde una posición predominante y jerárquica a una estructura de intercambios de nuevo tipo entre Estado y sociedad. En la mayoría de los abordajes la Gobernanza refiere a la coordinación y a la coherencia sustentable entre una amplia gama de actores con diferentes objetivos así como actores políticos e instituciones, intereses corporativos, sociedad civil y organizaciones trasnacionales. Pero el eje central en esta nueva concepción es que las instituciones políticas no ejercen en forma monopólica la estructuración de la gobernabilidad.

Para algunos autores la emergencia de la Gobernanza no debe ser vista como una prueba de la debilidad del Estado sino mas bien como su habilidad para adaptarse a los cambios externos que se reseñaron mas arriba (Pierre,2000). Esta formas de Gobernanza debe ser interpretadas como expresiones de interés colectivo que no reemplazan sino que complementan los canales institucionales establecidos de gobernabilidad.

Según Pierre (2000) la reorientación del debate sobre el rol del Estado en la sociedad ha sido impulsada por cinco razones: 1. Desde la perspectiva mas neoliberal de los 90 se prioriza una mirada sobre la incapacidad de gobierno para resolver la multiplicidad de tareas y demandas que la sociedad espera de él. 2. A esta mirada se agregan serios cuestionamientos sobre la autoridad del Estado y su legitimidad (provenientes de la crisis fiscal) para hacerse cargo de tantas funciones. Este foco en la crisis fiscal pone el énfasis en la reforma de los servicios públicos, de la administración y de la delegación de funciones públicas hacia el ámbito local (descentralización), privado o no gubernamental. 3. Crecientes dificultades de coordinación económica dentro del gobierno y entre proyectos públicos y privados. 4. La erosión de la legitimidad del Estado, como consecuencia de la globalización, para la definición de las políticas, en los múltiples sentidos en que se explicó mas arriba. 5. El concepto de gobernanza ha ganado espacio como consecuencia de las fallas del Estado y de su ineficiencia en la provisión de servicios que se espera que provea, en especial cuando se lo compara con la empresa privada (aunque esta afirmación puede ser objeto de debate)

La gobernanza representa una nueva filosofía de la acción de gobierno por la cual la gobernabilidad se asegura a través de una mayor participación de la sociedad civil en una relación horizontal entre instituciones del gobierno y organizaciones como sindicatos, grupos vecinales, asociaciones

civiles, organizaciones no gubernamentales, movimientos sociales, asociaciones profesionales, empresas privadas, etc.

Si bien el concepto posiblemente haya comenzado a emplearse a nivel de los gobiernos locales, en los que la mayor cercanía entre las autoridades y los distintos grupos de actores locales facilitan los entendimientos, muy prontamente se adaptó para designar procesos de mejora de la gobernabilidad a nivel mundial, tales como el mantenimiento de la paz, el ambiente, o los derechos humanos donde esta ausente la autoridad jerárquica y la capacidad de policía y donde mas bien los temas en discusión son debatidos y negociados entre las distintas partes interesadas para arribar a una consenso. (Solá, 2000)

El concepto y la práctica de la gobernanza han tenido un rápido desarrollo porque, dado los crecientes riesgos e incertidumbres que cada vez mas caracterizan a nuestras sociedades, ésta facilita los procesos de negociación entre la administración pública y los distintas partes interesadas asegurando una mayor legitimidad de las decisiones de gobierno. Por otro lado la gobernanza se adapta bien a la visión de un Estado mas pequeño, con menos atribuciones pero con mayor capacidad de regulación sobre la sociedad civil que ha sido la tendencia impulsada desde los organismos multilaterales. También es atractivo porque estimula la participación social y la capacidad de la sociedad de controlar a sus gobernantes (accountability) (Solá, 2001).¹

Gobernanza ambiental

Es por estas razones que el término gobernanza y la forma de gobierno que designa ha sido rápidamente incorporada al debate ambiental. Los ecosistemas son el soporte de la vida humana en la tierra y los proveedores de agua, alimentos y otros servicios esenciales para su desarrollo. Su escala puede variar desde un pequeña laguna o pradera a un sistema fluvial o una selva tropical. Pero es la adecuada gestión de los ecosistemas lo que permite su reproducción y por ende la permanencia de la vida y el desarrollo de las sociedades humanas.

La gobernanza ambiental se refiere así a los procesos de toma de decisión y de ejercicio de autoridad en los cuales intervienen los gobiernos en sus distintos niveles o instancias de decisión, pero también otras partes interesadas que pertenecen a la sociedad civil y que tienen que ver con la fijación de los marcos regulatorios y el establecimiento de los límites y restricciones al uso de los ecosistemas. La gobernanza ambiental tiene que ver con cómo se toman las decisiones, que a su vez depende de quienes son invitados a expresarse y como se construye un marco apropiado para que puedan hacerlo. Ella tiene mucho que ver con las políticas económicas en la medida en que éstas fijan el marco en que se desenvuelven las empresas privadas y por lo tanto afectan las decisiones empresariales que luego repercuten en la sociedad y el ambiente.

Es preciso separar el concepto de gobernanza ambiental del manejo o la gestión de los ecosistemas. Si bien es al nivel de los ecosistemas donde se percibirá el impacto de las decisiones de gobernanza ambiental, ésta constituye el nivel en el cual se construyen las leyes, las políticas, las regulaciones, las burocracias, los procedimientos formales y los códigos de conducta dentro de los cuales (y constreñidos por ellos) los administradores ambientales tomaran luego las decisiones que afectarán los ecosistemas (WRI, 2003).

Si bien la gobernanza ambiental se refiere a las decisiones que toman los gobiernos y los actores políticos en conjunto con diversos actores de la sociedad civil, también es preciso reconocer

1. Sobre las formas de traducir la palabra inglesa Governance y la francesa Gouvernance al castellano son interesantes los debates y las tribulaciones de varios traductores que aparecieron en la Revista *puntoycoma* N° 65,66,67 y 71..

que muchas decisiones se toman solo en el ámbito privado. Esto ocurre porque con frecuencia los gobiernos concesionan el uso de los recursos ambientales a empresas privadas (la explotación de los bosques, la construcción de caminos, la construcción de represas, la explotación de los recursos del subsuelo, la explotación y el manejo del agua de riego o del agua potable, la explotación de los recursos pesqueros, etc.) dejando en sus manos importantes decisiones que terminan afectando la gestión de los ecosistemas. Por otro lado, es creciente el involucramiento de instituciones de la sociedad civil en las decisiones ambientales: organizaciones no gubernamentales, sindicatos, asociaciones profesionales, movimientos sociales, Universidades, grupos vecinales, etc. , a distintos niveles intervienen tratando de influir en las decisiones ambientales. Por otro lado también es conveniente advertir que cada vez más hay presiones que provienen desde la sociedad civil que influyen sobre las decisiones de las empresas: desde la capacidad individual del consumidor de influir sobre ellas dirigiendo su poder de compra hacia aquellas empresas respetuosas de las normas ambientales, hasta la organización de grupos de accionistas, asociaciones industriales y mercantiles que presionan a sus asociados, para la observancia de códigos de conducta y normas vigentes (WRI,2003).

El World Resources Institute (2003) resalta una serie de principios que se vinculan a buenas prácticas de gobernanza ambiental. Un primer principio esta basado en la participación. La participación de todos aquellos interesados o afectados por las decisiones ambientales expresando sus opiniones en forma previa a la toma de decisiones, asegura que todos los puntos de vista sean considerados, que los representantes del gobierno comprendan y sean ilustrados por posiciones que antes podrían no haber estado contemplados, que a su vez éstos tengan la oportunidad de explicar la posición del gobierno sobre los puntos en debate, y que las decisiones finales que se tomen tengan un mayor grado de legitimidad y por lo tanto de posibilidades de ser obedecidas, minimizando las situaciones de conflicto. La participación puede canalizarse a través de los órganos electivos de gobierno: parlamentos, consejos o ayuntamientos locales, etc. Sin embargo la mayoría de las veces estos mecanismos de democracia representativa son demasiado lentos y quedan demasiado lejos de los ciudadanos implicados. Es cada vez mas frecuente la instrumentación de mecanismos de democracia directa o participativa, en los cuales mediante audiencias publicas, reuniones convocadas por los órganos de gobierno, asistencia de los interesados a sesiones especiales del legislativo nacional o local, etc. se ejerzan mecanismos de intervención y de expresión directa de las organizaciones de ciudadanos. Los movimientos sociales por su parte han creado un variado repertorio de la acción colectiva en el cual además de las anteriores se puede ejercer presión, a veces solo para adquirir el derecho de ser escuchados, mediante acciones directas: cortes de ruta, ocupaciones de lugares de trabajo o de empresas, asambleas públicas, marchas, cabildos abiertos, etc. o acciones de resistencia pasiva: sentadas, negativa a abandonar el área en disputa, huelgas de hambre, etc.

Las distintas formas de participación deben intentar nivelar la capacidad de incidencia de aquellos actores que tienen menores posibilidades de expresión: miembros de minorías étnicas, aquellos que no hablan la lengua dominante u oficial, los que no tienen capacitación suficiente para comprender el, a veces, intrincado y oscuro lenguaje técnico, mujeres que tienen menores posibilidades de expresión en el contexto de sociedades patriarcales, la población mas pobre que no puede trasladarse hasta el lugar donde se desarrollan los debates o que no puede dejar su trabajo para asistir a ellos.

Un segundo principio que hace a la gobernanza ambiental tiene que ver con la capacidad de la sociedad civil para hacer responsables de sus actos a los que toman las decisiones tanto en el ámbito público como en el ámbito privado (accountability). Este principio se vincula a la capacidad que deben tener aquellos que se sienten perjudicados por acciones u omisiones de organismos públicos o privados de accionar contra ellos y obtener (de ser el caso) una reparación. Esta capacidad esta vinculada a la existencia de información acerca de quienes toman las decisiones, qué decisiones toman y cómo y porqué las toman en materia ambiental. Esto es lo mismo que decir que la transpa-

rencia de la gestión pública y privada está en la base de la posibilidad de ejercer el derecho de exigir responsabilidad.

El tercer principio es el de subsidiariedad que implica que las decisiones en materia ambiental se tomen en el nivel adecuado a la escala del problema que se está analizando. Con frecuencia las decisiones ambientales se toman en la sede del poder central por funcionarios alejados del nivel local que es donde las decisiones repercutirán. Por ello con frecuencia se recomienda la descentralización de las decisiones ambientales como una panacea para mejorar el resultado de las decisiones. Sin embargo si bien eso puede ser correcto para decisiones que tienen que ver con un ecosistema local puede no ser lo correcto para un ecosistema regional transfronterizo que involucrando a países distintos exige que las decisiones se ponderen y se tomen al más alto nivel.

Un cuarto principio que resume algunos aspectos que ya se han expresado más arriba es el principio de la accesibilidad estipulado por la Conferencia de Río de 1992. Este se desdobra en tres aspectos: el primero es el acceso a la información ambiental, acerca de las decisiones alternativas disponibles y acerca del proceso decisorio en sí. El segundo es la oportunidad real que la sociedad civil debe tener de participar en instancias de decisión influenciando a quienes realmente tomarán las decisiones. El tercero es la capacidad para oponerse a una decisión y eventualmente para modificar la decisión misma. Esto está vinculado a la existencia de tribunales o de árbitros a los cuales las partes deben someterse para que exista un mecanismo de alzada que dilucide finalmente el punto en cuestión (Petkova et al., 2002)

Finalmente se destaca en el documento del World Research Institute que el quinto y último principio es aquel que integra los aspectos ambientales a todas las decisiones de gobierno. Es decir que siendo los ecosistemas el sostén de la vida y de los sistemas sociales humanos toda decisión de alguna manera o de otra impactará sobre ellos. Por eso las decisiones ambientales no deben ser patrimonio de un organismo específico (como un Ministerio de Medio Ambiente) sino que deben formar parte de las decisiones que se toman en todos los niveles de gobierno.

Gobernanza ambiental en las áreas protegidas del Uruguay

Como un ejemplo de aplicación práctica de la discusión que se ha llevado más arriba es posible focalizar en una de las futuras áreas protegidas del país. Recientemente el Programa para la Conservación de la Biodiversidad de los Bañados del Este (PROBIDES) ha elaborado un Plan Director para el manejo de la Reserva de Biosfera Bañados del Este (RBBE) que fuera reconocida como tal por el Programa El Hombre y la Biosfera (MAB) de la UNESCO en el año 1976 e integrada a la red mundial de reservas.

El Plan Director realiza en primer lugar una propuesta de delimitación y zonificación de la RBBE que abarcaría un vasto territorio de 3.850.000 hectáreas en los Departamentos de Rocha, Maldonado, Lavalleja, Cerro Largo y Treinta y Tres conteniendo los más diversos paisajes: lagunas costeras, bañados, palmares, bosques ribereños y serranos, pastizales, dunas costeras, etc. El Plan Director también identifica 10 zonas sobre las cuales debería establecerse algún tipo de protección especial para la conservación en función de sus características específicas. Tres de las zonas propuestas estarían en la categoría Parque Nacional, cuatro zonas han sido clasificadas como Paisajes Protegidos, mientras dos zonas son propuesta en la categoría Área Protegida con recursos manejados. Cada una de las tres categorías propuestas implica distintos grados de limitación al uso de los recursos que se desea proteger. En total de las áreas a proteger suman 1.123.000 has (Probides, 2000)

En síntesis, si bien las posibles Áreas de Reserva están delimitadas, si existen propuestas de ordenamiento y de un uso sustentable de los recursos del área protegida, si existen propuestas tecnológicas para minimizar los impactos de la actividad agropecuaria, existen serias dificultades para

la gobernanza ambiental de esta área. Esto en parte se debe a una cuestión de carácter institucional, es decir vinculada al marco general de la gobernanza ambiental a la que se hacía referencia mas arriba: la multiplicidad de normativas, la duplicación de potestades, la superposición de funciones y la descoordinación de los organismos nacionales y departamentales que tienen algún tipo de autoridad sobre el área protegida. Pero no solamente allí radica la ausencia o la escasa efectividad de las acciones para proteger los recursos del área. La cuestión principal a nuestro juicio consiste en que las tierras del área protegida son de propiedad privada y no es posible pensar en una modificación de esta situación. Por consiguiente cualquier intento de incrementar las regulaciones tendientes a proteger esta área deben pasar por una mayor y efectiva participación de todos los actores involucrados (públicos y privados), pero principalmente por la construcción de acuerdos, consensuados con quienes poseen el dominio efectivos de las tierras del área protegida.

Bibliografía

- AMEND, STEPHAN Y TORA.(Editores). ¿Espacios sin Habitantes? Parques Nacionales de América del Sur. Unión Mundial para la Naturaleza. Editorial Nueva Sociedad. 1992. 497 pags.
- BANCO MUNDIAL Más allá del consenso de Washington. La hora de la reforma institucional, Washington, 1998
- PROBIDES. Areas Protegidas Públicas y Privadas. In: Bañados del Este. Año 8 N° 20. Diciembre 2001.
- PROBIDES. Plan Director. Reserva de Biosfera Bañados del Este. Uruguay. PNUD. UE.GEF. 2000. 159 pags.
- PETKOVA, ELENA - MAURER, CRESCENCIA - HENNINGER, NORBERT - IRWIN, FRANCES. 2002. Closing the Gap: Information, Participation, and Justice in Environmental Decision-making for the Environment. Research Report, World Resources Institute. 157 pág.
- PIERRE, JON. 2000. Introduction: understanding governance. In: Jon Pierre. (Ed.) Debating Governance. Oxford University Press. UK. pp.:1-12.
- SOLÁ, AMADEU 2001. "Nuevas formas de gobierno (y efectos terminológicos de la globalización)". In: Puntoycoma N° 71. Bajado de <http://europea.eu.int/comm/translation/bulletins/puntoycoma/71/pyc716.htm>
- SOLÁ, AMADEU. 2000. La traducción de governance. In: Puntoycoma N°65. Bajado de <http://europea.eu.int/comm/translation/bulletins/puntoycoma/71/pyc716.htm>
- WORLD RESOURCES INSTITUTE. (2003) Decisions for Earth: Balance, voice and power. UNEP, WB, World Resources Institute. 228 págs.

Cambiar la mentalidad para alcanzar el desarrollo

Felipe Arocena

Es frecuente escuchar en discusiones espontáneas que surgen entre amigos o familiares, que un problema importante que enfrenta el país para prosperar económicamente es la mentalidad y la actitud de los propios uruguayos. ¿Es posible que ciertos rasgos culturales de una sociedad puedan ayudar o frenar el desarrollo sostenido de un país? Mucha evidencia nacional e internacional sugiere que sí.

Algunos de los aspectos que suelen asociarse a esa supuesta estructura mental uruguaya que frena el desarrollo son que no existe una suficiente valoración del trabajo y por eso no importa demasiado si las cosas se hacen a medias o con mala calidad; que no hay una voluntad de ahorro y la gente gasta más de lo que puede consumiendo lo que no necesita; que se actúa cuidando la propia chacrita pensando en mantener pequeños beneficios sin considerar lo que sería mejor; que no se puede confiar en nadie porque tarde o temprano el otro me perjudicará; que el respeto hacia las normas y las leyes es muy bajo y si aparece la oportunidad de transgredirlas sin ser descubierto para obtener ventajas personales, se las desconocerá; que existe muy poca iniciativa propia para abrir y crear nuevas oportunidades laborales y una dependencia muy fuerte a esperar que los problemas se resuelvan desde el Estado. A esta lista podrían sumarse varias características más que reflejarían esa configuración mental uruguaya que en vez de fomentar el desarrollo económico lo tranca. Pues bien, ¿cuánto de verdad hay en estas percepciones que se escuchan con asiduidad en la vida cotidiana, son ellas apenas afirmaciones prejuiciosas que estigmatizan injustamente a la mayoría de la población por causa de una pequeña minoría?

Existen pocas dudas de que efectivamente la manera de pensar de una sociedad está estrechamente asociada a su capacidad de generar riqueza. Esta fue la principal conclusión de una obra ya clásica como *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, escrita por el alemán Max Weber casi cien años atrás. En verdad la mayoría de los sociólogos y los antropólogos siempre han tenido en cuenta esta relación. Los economistas, en cambio, no la aceptan fácilmente y, con pocas excepciones, le prestaron menos atención de la que se merece. Últimamente, no obstante, hasta los propios economistas uruguayos están reconociendo su importancia.

El presidente del BID Enrique Iglesias escribió que “el desarrollo es un proceso de suma complejidad, que las interpretaciones simplistas no captan. Este tipo de enfoque suele marginar las dimensiones políticas, culturales y de valores, lo cual empobrece seriamente la visión resultante. Las grandes transformaciones que los países latinoamericanos han experimentado en su desarrollo durante las últimas décadas han puesto de relieve la importancia de esas dimensiones y la interacción entre ellas que, lamentablemente, se habían descuidado durante esa experiencia.”¹, Iglesias expresó también que “el desafío ético es desarrollar nuevos valores” que promuevan la eficacia económica y la solidaridad social.

El economista Andrés Rius reconoce que “las estructuras mentales de una población son sin duda un factor relevante para dar cuenta de su trayectoria económica, aunque las relaciones de causa-efecto seguramente son ...complejas...En todo caso, estudiar comparativamente las

1 Prólogo al libro *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, compilado por Bernardo Kliksberg y Luciano Tomassini. Y palabras de apertura del seminario sobre La agenda ética pendiente de América Latina, diciembre de 2003, Montevideo.

estructuras mentales en sociedades diversas puede contribuir a entender su evolución socioeconómica.”²

Ramón Díaz propone que “no puede perderse de vista la estrecha relación entre la cultura y la riqueza, ni la dificultad con que las autoridades se topan para cambiar las culturas económicamente estériles, no siendo el menor de los obstáculos que ellos también participan de la cultura propensa a generar pobreza.”³

Aún más radical es Michele Santo cuando afirma que “si no logramos revertir rápidamente este particular y nefasto sistema de valores que la mayoría de los uruguayos parece tener, será imposible que el país salga adelante, independientemente de quién vaya a ser gobierno en los próximos años... Dado lo envejecida que está la población de nuestro país, y la enorme cantidad de gente que directa o indirectamente depende del Estado para conseguir sus ingresos, la tarea de cambiar las estructuras mentales de la población aparece como ciclópea, al menos hasta tanto el deterioro del nivel de vida no alcance el nivel suficiente como para que todo el mundo se dé cuenta de que el cambio es impostergable. Ese es precisamente el gran desafío que enfrenta nuestro país: poder cambiar antes de tocar fondo, ya que el cambio de nuestras estructuras mentales es inevitable.”⁴

Y para el sociólogo y ex candidato a la presidencia por el Partido Independiente, Pablo Mieres, uno de los principales problemas del Uruguay es “¿Cómo hacer para cambiar la cultura dominante en nuestra sociedad? La idiosincrasia uruguaya posee ciertos componentes altamente comprometedores del éxito como país. En primer lugar, desconfía del valor de la competencia, le teme y la desvaloriza. Prefiere el resguardo de las negociaciones permanentes y las protecciones específicas; la cultura uruguaya desprecia y le “saca el cuerpo” a la competencia en serio, prefiere el empate perpetuo al riesgo de perder o ganar. No parece dispuesta a vincular el esfuerzo con la recompensa. Hay una tendencia, forjada en décadas de Estado protector, a asumir que todo individuo tiene derecho a todos los beneficios con independencia de los méritos que se hagan para acceder a tales beneficios. Esta postura, contraria a las más elementales tendencias del mundo, se halla fuertemente imbricada en la conciencia colectiva de los uruguayos.”⁵

La decadencia de dos países prósperos

Uruguay y Argentina fueron en un momento dos países ricos, de los más ricos del mundo. Durante la última parte del siglo diecinueve y las primeras décadas del veinte ambos eran países “desarrollados” para los parámetros de la época. No es del todo correcta, al menos para estos dos países, la explicación que se manejó desde la teoría de la dependencia de que el subdesarrollo se debe a que los países periféricos entraron tarde en un mercado mundial que ya había fijado una división del trabajo en el que los países centrales ricos se industrializaban y los periféricos eran forzados a ser proveedores de materia prima barata sin valor agregado. Así como tampoco es cierta la explicación que promovieron algunas teorías del desarrollo de que los países pobres simplemente partieron más tarde que los países europeos en la carrera por el desarrollo, y porque arrancaron después lo

2 *Búsqueda*, 24 de junio de 2004.

3 *El Observador*, 15 de mayo de 2004. Juan Carlos Doyenart llega a conclusiones muy similares en su libro *El problema está en nosotros*, Fin de Siglo, 2003. Escribe: “los modelos mentales con los que nos movemos los uruguayos... finalmente resultan en una especie de bloqueo en el camino hacia la prosperidad y el desarrollo”.

4 *Búsqueda*, 17 junio de 2004.

5 *El País*, 2 de marzo de 2005.

alcanzarían después. Argentina y Uruguay estuvieron igual o mejor que los países europeos y fueron perdiendo terreno sistemáticamente. No por lo que otros les hicieron, sino por las propias acciones y estrategias que adoptaron (o no adoptaron) equivocadamente cuando tenían muchos grados de libertad para implementar las correctas y los recursos económicos para sustentarlas.

En Argentina “en 1913 el ingreso per cápita estuvo a la par del de Francia y Alemania, y era mucho más alto que el de Italia o España. Eso se debió a tres décadas de crecimiento sostenido al 5% por año, impulsado por las exportaciones de la pampa, inversión extranjera británica en trenes, y a la inmigración (principalmente de España e Italia). Desde entonces Argentina ha perdido terreno sistemáticamente respecto a Europa.”⁶ Y en Uruguay “el momento histórico de mayor crecimiento económico del país, entre 1871 y 1887, cuando el ingreso per cápita estuvo a la par del de Inglaterra, Francia y Alemania, coincide con el crecimiento demográfico producido por el alud de inmigrantes europeos que llegaban en busca de prosperidad económica, “con un ethos de labor y austeridad.”, “valores que cimentaron nuestra grandeza de otrora.”⁷

Pues bien, si estos países fueron efectivamente ricos sobre finales del siglo 19 y principios del 20, si efectivamente el factor inmigratorio debe considerarse como una de las causas que contribuyó a forjar esa riqueza, y si es verdad que hoy la mentalidad de los uruguayos y argentinos podría ser uno de los obstáculos que frena el camino del desarrollo, parecería importante profundizar en el análisis y la discusión de ese vínculo entre la decadencia económica y la mentalidad (o la cultura) que facilitó la caída y hace difícil la recuperación. No sería razonable, sin embargo, abordar este tema desde una perspectiva que pretenda establecer una relación directa de causa efecto entre la decadencia económica y los valores que frenan el desarrollo. Este, el desarrollo, es un fenómeno muy complejo y multicausal, al punto de que es extremadamente difícil llegar a determinar con precisión los elementos que lo hicieron posible en los países que lo alcanzaron.

La construcción de un consenso nacional para el desarrollo

A pesar de estas dificultades, del análisis que realizó Manuel Castells en cinco países que tuvieron un crecimiento económico formidable (Japón, Singapur, Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong)⁸, me interesa particularmente destacar un elemento que estuvo presente en todos los casos. Es cierto que cada uno de estos países transitó por procesos de desarrollo específicos, en situaciones culturales, políticas, sociales y económicas que no son trasladables, y precisamente por eso sus trayectorias no deben ser consideradas modelos a imitar en contextos diferentes. No obstante, hay al menos un factor recurrente que estuvo presente en todos estos casos de desarrollo económico exitoso y es que éste se apoyó en un gran consenso nacional que concientizó, movilizó e involucró a toda la población detrás de un objetivo común: el desarrollo económico fue considerado la única manera de garantizar la supervivencia de cada país. Esta unidad nacional se construyó autoritariamente en los casos de Singapur, Taiwán y Corea del Sur, y se tejió más democráticamente en Japón y Hong Kong.

Si estas experiencias pueden dejarnos algún aprendizaje es que ni Uruguay, ni Argentina, alcanzarán nuevamente el desarrollo económico de mediano y largo plazo si no logran construir este consenso nacional que, de acuerdo a nuestra cultura política, debe ser negociado democráticamente entre todos los partidos políticos y requiere de una profunda transformación cultural, porque implica poner el interés del país por encima de los intereses sectoriales políticos y económicos. Estamos muy

6 *The Economist*, 3 de junio de 2004.

7 *Ramón Díaz*, *El Observador*, 15 de mayo de 2004.

8 *La era de la información*, Vol. 3 Fin del milenio.

lejos de ello y una prueba sencilla es que en el momento actual no hemos sido capaces de elaborar ni una sola política de estado. El nuevo gobierno del Encuentro Progresista empezó bien procurando los tres acuerdos interpartidarios en las áreas de educación, economía y política exterior. Fueron acuerdos muy generales, es cierto, pero igualmente un paso importante. Duraron menos de un mes. Las señales que se transmiten desde el gobierno apuntan mucho más en la dirección de que se siente capaz de llevar adelante su proyecto de país productivo únicamente con sus propias fuerzas y el apoyo que expresa hoy la ciudadanía al presidente Vázquez. Es un camino muy riesgoso que repite los errores cometidos por gobiernos anteriores, denunciados reiteradamente por el propio Encuentro Progresista cuando era oposición. Por su parte, los partidos tradicionales parecen más preparados para atrincherarse en la oposición esperando dar el grito que deje en evidencia al gobierno cuando se equivoque. No están haciendo otra cosa de lo que le criticaban al Encuentro Progresista cuando eran gobierno. Esta es la mentalidad que hay que cambiar y probablemente en lo que está pensando la población cuando dice que nuestra propia cultura está frenando el desarrollo del país.

¿Cómo se construye un consenso para el desarrollo? Una manera muy sencilla de responder esta pregunta es a través de un gobierno autoritario que imponga su política y anule la disidencia, como ocurrió en Corea del Sur, como sucede en Singapur, o como ocurrió en Chile durante la dictadura de Pinochet. Pero naturalmente esto no es lo que se puede desear desde una posición que considere a la democracia como un valor esencial y un modo de vida que hemos aprendido a no poner en duda bajo ninguna circunstancia por más adversa que sea⁹. Otra manera de intentar responderla, bastante más complicada pero democrática, es la que propone, por ejemplo, Martín Hopenhayn¹⁰. En este artículo el ensayista chileno parte de la premisa de que el desarrollo requiere de amplios consensos y se preocupa precisamente por reflexionar acerca de cómo es posible construirlos. Su análisis trasciende específicamente a la relación entre los partidos políticos y se refiere a los procesos que deberían estar presentes en sociedades de alta heterogeneidad para lograr acuerdos estratégicos de desarrollo, y eso lo hace aún más interesante para pensar el problema. Lo primero que hay que tener en cuenta, según este autor, es reconocer que la construcción de un consenso es una cuestión cultural, es un problema que tiene el inicio de su solución en una cuestión de valores y actitudes que posteriormente deben plasmarse en conductas y decisiones concretas. Es, en definitiva, la elaboración de un nuevo "contrato social" que fije ciertas metas colectivas que no están ya dadas, sino que deben ser construidas y negociadas. A continuación destacaré algunos de los aspectos básicos mencionados por Hopenhayn sobre los que tendría que centrarse ese esfuerzo de construcción y negociación

Lograr un consenso para el desarrollo resultaría imposible si antes que nada: a) no se supera "la dialéctica de la negación del otro, en la que una cultura discriminatoria (de la mujer, el indio, el negro, el pagano, el mestizo, el campesino, el marginal urbano, etc) constituye el cimiento en que a su vez se monta una larga tradición de exclusión socioeconómica, cultural y sociopolítica. Esta negación de reciprocidades en derechos e identidades hace, a su vez, que los sujetos que formulan la discriminación y la reproducen en la práctica (sean conquistadores, colonizadores, evangelizadores, blancos, ricos, oligarcas, líderes políticos, empresariales o sindicales, militares, tecnócratas públicos u operadores "modernos") se atribuyan de manera excluyente la posesión de la verdad, de la orientación de la historia, y de la razón correcta". Pero: b) esto requiere necesariamente de "compromisos

9 Son preocupantes en este sentido los datos que registra el Latinobarómetro mostrando que para el año 2002, en promedio, el 50% de la población de 18 países latinoamericanos respondió que "no le importaría que un gobierno no democrático llegara al poder, si pudieran resolver los problemas económicos y dar trabajo a todos".

10 "Cultura y participación: entradas para el debate", en *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*.

políticos. Resulta difícil pensar en la gestión interiorizada del cambio sin un pacto. Dicho pacto debe respaldar la responsabilidad del Estado en la fijación de políticas... Esto conduce a preguntarse por los alcances del pacto, vale decir, por la construcción de un consenso en torno a metas colectivas que no vienen dadas espontáneamente por la mera vigencia del orden democrático ni por la estrategia de desarrollo económico". Y, finalmente: c) para hacer viable este nuevo pacto Hopenhayn describe una serie de procedimientos que conformarían lo que denomina "una nueva pragmática del conflicto" y que debería incluir los siguientes aspectos: i) plena transparencia comunicativa y un rol activo de los medios de comunicación en la difusión de las demandas y explicitación de los principales conflictos; ii) la contemplación de todos los intereses, actores y argumentos que intervienen en los conflictos y la formulación de las demandas; iii) que los actores acudan a la negociación con la sincera voluntad de hacer concesiones mutuas; iv) un metaconsenso que marque claramente las reglas bajo las cuales la negociación se llevará adelante, y que debe incluir el rechazo de la violencia, el reconocimiento de la solidaridad social y el respeto por el crecimiento económico; v) que exista un sistema de sanciones eficaz para quien se aparte de las reglas, fundamentalmente una justicia independiente y una opinión pública crítica; y vi) la capacidad de diferenciar el carácter técnico de algunos conflictos que deben ser resueltos por el personal calificado, de aquellos en los que puede y debe participar toda la población porque involucran a intereses más generales.

Esta pragmática del conflicto, como se percibirá fácilmente, no es sencilla de implementar prácticamente, pero no hay muchos otros caminos en una democracia para alcanzar este nuevo "pacto social", sin el cual el camino del desarrollo continuará sin destino. Y una base importante para ello es construir relaciones de confianza entre los partidos políticos que les permitan diseñar algún tipo de política de estado. Naturalmente que los partidos políticos no son entes aislados del resto de las instituciones y las relaciones sociales de una sociedad, sino que interactúan y se nutren constantemente de ellas, por esto el tema de la confianza debería también ser profundizado en esos otros niveles: el institucional y el interpersonal, pero eso ya es materia para otro trabajo.

“Cómo hacemos para atrapar a la gente” Movimiento social y élite: un estudio de caso¹

François Graña²

En este trabajo se examina cierto movimiento social de jóvenes liceales montevideanos de 1996, desde la perspectiva de la emergencia de una minoría más activa que tiende a liderarlo. El análisis de contenido de entrevistas colectivas realizadas a sus protagonistas, da cuenta del proceso de cohesión del grupo de militantes más constantes. Conforme avanza la labor destinada a la ampliación y democratización del movimiento, crece la distancia entre “el gremio” que agrupa a los más comprometidos, y “la gente” menos activa. Este distanciamiento es el resultado paradójico, no deseado -¿inevitable?- de actividades animadas por la voluntad de ampliar la participación en las decisiones y en las actividades colectivas. ¿La dinámica de la democracia genera su propia imposibilidad efectiva? La problemática de Robert Michels y su “ley de hierro de la oligarquía” es el cauce teórico aquí asumido.

INTRODUCCIÓN

El 14 de agosto de 1996 se iniciaba en Montevideo y otras ciudades del país una ola de ocupaciones de liceos públicos. Miles de adolescentes de 15 a 18 años expresaban así su protesta contra la reforma educativa en curso, pero sobre todo, reclamaban una mayor participación en decisiones que los involucraban. A once días de iniciado el movimiento, la prensa informaba de la existencia de trece liceos ocupados en la capital, y a comienzos de setiembre habían pasado los cuarenta en todo el país. Con el propósito de realizar una descripción etnográfica del movimiento de “ocupantes” en los términos empleados por sus propios protagonistas, se hicieron diez reuniones con grupos de estudiantes de los liceos más activamente involucrados. La investigación se inició cuando todavía se encontraba en curso el movimiento de ocupaciones, y el registro magnetofónico de estas reuniones constituyó el material de estudio principal³. Cierta carácter conflictivo de la experiencia que estos jóvenes tematizaban, llamó particularmente nuestra atención: la tensión entre, por una parte, el sentimiento cohesionador de identidad comunitaria, y por otra, las asperezas y disensos del debate en torno a los caminos que el movimiento debía transitar. Esta línea interpretativa orientó un primer trabajo publicado bajo forma de libro a poco de terminado el movimiento (Graña 1996).

La perspectiva desde la que volvemos a abordar aquí el material discursivo, ya había quedado anunciada en aquel trabajo. Los primeros contactos con el movimiento de ocupantes habían

-
- 1 Versión abreviada y modificada de la tesis de maestría “Movimiento social y élites. El caso de los liceales ocupantes de agosto-setiembre de 1996”, 2002. El libro *Nosotros, los del gremio* (Nordan, mayo de 2005) constituye una versión más detallada de la misma, aunque sin el capítulo metodológico.
 - 2 Magister en sociología; docente e investigador de la U. de la República. e-mail: francoisg@adinet.com.uy
 - 3 Subsidiariamente, se realizaron cinco entrevistas a profesores y directores de liceos ocupados, 51 entrevistas individuales a jóvenes ocupantes del liceo Dámaso y una encuesta a 600 estudiantes de cinco grandes liceos montevideanos a pocos días de reiniciadas las clases.

sido realizados a través de sus “dirigentes”, y en ellos habíamos delegado la tarea de convocatoria de los grupos de discusión, por lo que éstos se integraron con los elementos más activos y constantes del movimiento de liceales ocupantes. Así, el trabajo de campo se realizó casi exclusivamente con estudiantes pertenecientes al “gremio” de su liceo, es decir, al agrupamiento de activistas que constituía cierto ámbito restringido de afinidad. Aquel espacio de encuentro de “los del gremio” ofrecía a sus integrantes una singular oportunidad extracotidiana para tematizar su condición de activistas escindidos/relacionados con los demás estudiantes. “Los del gremio” —el grupo de los más experimentados y constantes— se sentían fuertemente comprometidos con la tarea de convocatoria a “la gente” con vistas a lograr su más amplia participación en las decisiones colectivas así como en las diversas tareas de difusión, administración, organización y representación del movimiento. El análisis de contenido puso de manifiesto que la propia planificación de la labor de persuasión y reclutamiento de los liceales menos comprometidos con la movilización, operaba como un factor cohesivo de la minoría activa que hacía de aquella labor su propia razón de existencia como tal. En otras palabras, las propias actividades destinadas a acortar las distancias entre minorías y mayorías, entre los “militantes” y la “masa”, no hacían más que ahondar aquellas distancias. El principal objetivo proclamado por el “gremio” era, sin duda alguna, la ampliación de la participación en las acciones colectivas en curso. Pero independientemente del grado de satisfacción alcanzado en este objetivo, las actividades en pos del mismo contribuían a legitimar el rol vicario del “gremio” en su relación con “la gente”.

Este abordaje nos colocó en una senda ya transitada hace casi un siglo por Robert Michels en un texto provocativo y polémico que adoptamos como marco teórico de este trabajo. Para este sociólogo alemán, la utopía de la participación directa de las masas en las decisiones es burlada una y otra vez por las tendencias burocráticas y conservadoras secretadas por toda organización democrática. En su seno, las decisiones son tomadas siempre por una minoría de especialistas, y ello aun en aquellas organizaciones que hacen causa de la ampliación de la democracia. La constitución de esta minoría es un efecto no buscado e inevitable de las funciones de liderazgo. Sin acceso privilegiado a recursos de conocimiento y control, sin desarrollo de destrezas oratorias, políticas y organizativas, no hay organización. Al tiempo, ese camino conduce inexorablemente a la concentración del poder, a la burocratización, al distanciamiento respecto de las masas (Michels 1996, © 1911).

Se realiza en primer lugar una discusión conceptual sobre el análisis de contenido. Luego, se examina el discurso de los militantes liceales referido a “la gente”, en permanente tensión dialéctica con los roles que se asignan a sí mismos los activistas del “gremio” que concentran tareas de coordinación y dirección del movimiento. Estos atribuyen a “la gente” una anónima e infalible capacidad de discernimiento; se trata de un discurso construido y compartido precisamente por los miembros de aquel núcleo de activistas constantemente preocupados por la identificación y formulación de los intereses de los más, de “la gente”. Estos militantes defienden su propia interpretación de lo que más conviene al movimiento social, y sienten que de este modo no hacen otra cosa que cumplir con el mandato de “la gente”. Cuanto más sólido es el consenso entre activistas en torno a dicha interpretación, tanto más convencidos estarán de la legitimidad de su función vicaria. La polisemia del término “la gente”, la intangibilidad del sujeto abstracto al que apela, está dialécticamente conectado con el discurso del “gremio”; el análisis del mismo ocupará la segunda parte de esta exposición. Es este entramado discursivo y sus articulaciones con las prácticas sociales que nos proponemos aprehender.

EL ANÁLISIS DE CONTENIDO

El análisis de contenido (en adelante, AC) parte de la polisemia intrínseca de las comunicaciones humanas⁴, que impone al analista la tarea de interpretarlas procurando reducir en lo posible esta polifonía de sentidos, remitiéndolos para ello a sus contextos expresivos. Para Klaus Krippendorff (1990), i) el AC es un instrumento de análisis descriptivo y sistemático de contenidos comunicacionales; ii) los significados nunca son unívocos y dependen de la perspectiva desde la cual se abordan; iii) los datos son “los elementos básicos, primitivos, del análisis de contenido, y constituyen la superficie que el analista debe tratar de penetrar”; iv) el AC debe realizarse en relación al “contexto de los datos”, es decir, el “medio empírico” al que recurre el receptor para inferir el significado comunicacional.

La analogía de “superficie” y “contenido” para expresar las relaciones entre texto y sentido emergente que el analista debe interpretar, se reitera –con distintas palabras- en todos los autores consultados⁵. Esta labor de interpretación reposa sobre el carácter expresivo de la acción humana. El sentido de nuestras acciones se expresa a través de lenguajes, siendo el verbal el más importante aunque no el único: también nos expresamos corporal y gestualmente, por medio del arte, los juegos, la vestimenta, etc. La expresividad humana vuelve manifiesta nuestra subjetividad ante los demás y ante nosotros mismos.

El AC hace suya la tarea de recopilar, clasificar, comparar, etc., las expresiones lingüísticas; la prioridad atribuida al lenguaje verbal, proviene de su centralidad en la organización de la interacción social. Por lo general, el análisis de las expresiones orales se realiza empleando su retranscripción; el investigador trabaja entonces sobre textos, por lo que el objeto del AC es prácticamente coincidente con cualquier otra técnica de análisis textual. Pero ¿cuál es el contenido que se analiza con el AC? Paradójicamente, el contenido no alude al texto mismo sino a un objeto colocado fuera del texto y cuyo sentido es revelado en y por éste.

La semiótica -disciplina que se ocupa del análisis del sentido en la comunicación humana- distingue tres niveles analíticos: sintáctico, semántico y pragmático. El nivel sintáctico incluye los aspectos alfabético y morfológico que constituyen la forma o superficie del texto, los niveles semántico y pragmático son su contenido, y el AC busca establecer conexiones entre los tres niveles. Esta definición permite diferenciar el AC de otras técnicas de análisis textual. Así, un análisis que se detenga únicamente en la dimensión sintáctica de un texto no cae dentro del AC; pero tampoco son estrictamente AC aquellos análisis que presuponen una teoría fuertemente elaborada que de algún modo “saltea” la determinación cuidadosa de conexiones entre la superficie textual y los contenidos semánticos. Es el caso del psicoanálisis freudiano, así como de los estructuralismos y ciertos enfoques marxistas⁶. Estas operaciones analíticas, más que analizar un texto lo descubren –en sentido literal del término- pasando directamente de la superficie textual al nivel interpretativo. Navarro y Díaz sostienen que la

-
- 4 “Los oradores, o aquellos que pronuncian discursos públicos tienden a emplear expresiones ambiguas de forma premeditada, poniendo así de manifiesto su conciencia asimétrica del hecho de que los mensajes son capaces de transmitir cosas distintas a distintas personas” (Krippendorff 1990:30).
 - 5 Algunos autores funcionalistas son confusos en este punto. Cfr. Teun A. Van Dijk, que llama “discurso” a una “unidad observacional”, y propone el estudio de las relaciones entre oraciones en base a la “estructura de superficie” desdoblada en propiedades fonológicas, morfológicas y sintácticas. Pero llama “semántica textual”, a la “coherencia lineal” de las oraciones de un texto, por lo que la distinción entre sintáctica y semántica se hace casi imperceptible (Van Dijk 1986:17-29).
 - 6 “...La verdad de la historia no se lee en su discurso manifiesto, porque el texto de la historia no es un texto donde hable una voz (el Logos), sino la inaudible e ilegible anotación de los efectos de una estructura de estructuras” (Althusser & Balibar 1974:22).

teoría psicoanalítica es “altamente refractaria” al AC, porque éste obligaría a establecer relaciones entre sintaxis y sentido, restringiendo así la “insuperable libertad hermenéutica” de que se beneficia toda teoría basada en una “dinámica texto-interpretación” sin estorbos. “...El AC actuaría como una suerte de filtro epistemológico que constriñe el conjunto de las interpretaciones posibles, en relación con un determinado corpus textual, dentro de un cierto marco teórico” (op.cit.p.181)

El análisis textual consiste en pasar del texto como producto al texto como producción. En su procedimiento operativo, el AC produce un meta-texto donde el corpus textual originario está representado de una manera transformada. En el nuevo texto se identifican y evalúan las conexiones e interacciones significativas entre superficie y contenido del texto original. Así por ejemplo, puede partirse de la dimensión pragmática, que alude al empleo de las expresiones en la comunicación; estas expresiones pueden estar destinadas a describir la realidad, evaluarla o modificarla, como también mostrar ante los demás la subjetividad del hablante, etc.

La técnica estándar de AC es la codificación. La unidad de registro más simple de la codificación es la “palabra-término”. La elección de ciertas palabras clave es una herramienta heurística con la cual se pueden registrar los contextos (frases) en los que son empleadas, y proceder luego al análisis de estos contextos. Se distingue así entre las “unidades de registro” y las “unidades de contexto” dentro de las cuales éstas aparecen. La unidad de contexto es un marco interpretativo más restringido que el corpus total del texto, y se conecta lógicamente con los objetivos de la investigación. La codificación consiste en la selección y adscripción de las unidades de registro a sus respectivas unidades de contingencia (conurrencia o no en una misma unidad de contexto), equivalencia (presencia en contextos análogos) u oposición (incompatibilidad contextual).

Luego de la codificación se procede a la categorización. Esta consiste en una clasificación de similitudes y diferencias de las unidades de registro en sus contextos, siguiendo ciertos criterios definidos que pueden ser sintácticos (empleo de ciertas expresiones), semánticos (agrupamiento temático o conceptual) o pragmáticos (distinción entre actitudes o modos de uso del lenguaje). Le sigue finalmente la fase interpretativa o inferencial, en la que se procura acceder a las “realidades subyacentes” que han determinado la producción de las comunicaciones lingüísticas analizadas. El método de análisis más clásico en AC, es el que se centra en el nivel semántico. Enrique Alonso diferencia tres niveles de aproximación al análisis del discurso: el informacional-cuantitativo, el estructural-textual y el social-hermenéutico. El primero, más inmediato y descriptivo, explora el texto en tanto conjunto de palabras buscando reiteraciones y asociaciones posibles. El análisis estructural-textual busca en los textos sus estructuras subyacentes universales y abstractas; los sujetos aparecen como “reproductores inconscientes” de una articulación signica que no controlan. Cierta sistema de relaciones a descifrar, brinda al texto su identidad en tanto conjunto de significantes que “flotan” independientes de quienes los utilizan. El nivel social-hermenéutico de análisis —que el autor hace suyo— presupone que el texto es soporte de discursos que allí confluyen y se expresan, desbordándolo. El texto sirve para hacer visibles e interpretables las acciones significativas de los sujetos en sociedad: el texto no es el sentido, sino su mediador (Alonso 1998:191-204, cfr. Ricoeur 1995).

Hemos definido las palabras-término “la gente” y “el gremio” como las herramientas principales de análisis de contenido. Su condición polar, enfrentada, nos permite reconstituir la trama de las relaciones sociales que designa: las que establecen precisamente “los del gremio” con “la gente”, es decir la mayoría menos activa que se busca persuadir y convocar a actividades colectivas organizadas por aquéllos. Propondremos una interpretación de nivel pragmático a la sorprendente polisemia del término “la gente” en boca de los liceales; el propósito será el de asignarle una coherencia práctica muy definida a una variabilidad de sentidos que en un primer abordaje se presenta como caótica o confusa pero que está lejos de serlo.

LA GENTE

El vocablo “la gente” en boca de los integrantes del núcleo más activo de la movilización estudiantil, alude a cierta entidad colectiva anónima que ha sido erigida en mítico protagonista dotado de lucidez y conciencia, de protagonismo, de sabiduría “natural”. Estos atributos constituyen un halo de principios inapelables que rodea a aquel mítico colectivo. Quien se precie de ser “dirigente” deberá saber en todo momento lo que “la gente” realmente quiere. En contrapartida, quien fracase o se equivoque en esta interpretación, correrá el riesgo de verse marginado del movimiento, barrido del escenario social, de la vida real, de la historia, etc. Nos ocuparemos renglón seguido de los diversos empleos del término, y de los contenidos semánticos que se le asocian.

La gente sabe lo que quiere

“La gente” es una entidad central del movimiento, y no un lugar común o una simple liturgia demagógica. Cualquier reflexión que los liceales ocupantes dedican al emprendimiento colectivo en que están involucrados, parte de un común reconocimiento a la sabiduría o sensatez de “la gente”. Este reconocimiento ahuyenta las dudas y alivia la responsabilidad del rol dirigente; además, ambienta una autopercepción declaradamente modesta del rol de dirigente, como si se quisiera exorcizar cualquier reproche de “elitismo”, “dirigentismo”, etc: “Lo que uno tiene que hacer como dirigente, de alguna manera, es darle el incentivo... no sé si fue tanto el trabajo que nosotros hicimos para llegar a esto, o que más bien la gente sola se da cuenta de las cosas” (Ernesto).

Los atributos míticos de “la gente” se inscriben sobre el fondo de una perspectiva utópica: el horizonte lejano aunque posible de “conciencia total” a la que se deberá llegar un día, aunque hoy se esté todavía lejos: “Lo ideal, lo objetivo, lo utópico sería poder llegar absolutamente a una conscientización total de todas las personas, que todas las personas tengan un nivel de compromiso con todo lo que... tá, pero de a poquito se va trabajando hacia eso. No puede ser de un día al otro” (Lía). Esta “conscientización total” es el referente utópico que inspira y justifica el reconocimiento presente de las virtualidades de “la gente”. El “nivel de compromiso” presente no es el deseable, pero la certidumbre de futuro realimenta la confianza finalista en “la gente”. El nivel de compromiso presente debe verse desde esta confianza finalista, lo cual tiene un doble impacto: i) alivia las actuales ambigüedades, incertidumbres o contradicciones de “la gente”, ya que nada ocurre “de un día al otro”; ii) si la “conscientización total” queda remitida a un futuro cierto aunque lejano, “alguien” debe interpretar, tutelar, “darle el incentivo”... alguien debe dirigir hoy... haciéndolo con la mirada puesta en el mañana. O todavía mejor, alguien debe posicionarse desde la utopía para iluminar “hacia atrás” un presente todavía poco consciente poblado por quienes hoy “juegan al truco en las asambleas”. Ese alguien es un actor colectivo, y tiene las caras de “los del gremio”.

Pero esta “conscientización total” no es únicamente una utopía de futuro. “Los del gremio” perciben que “la realidad misma” de los acontecimientos que los envuelven y empujan, han sobrepasado las más subidas expectativas previas al inicio de las ocupaciones, y “la gente” los ha protagonizado. El proceso de alza cuantitativa y cualitativa de la participación en el movimiento colectivo parece mostrar la emergencia de un protagonismo autopropulsado. Y es precisamente esta emergencia tangible, que pone en contacto “lo ideal, lo utópico” con una promesa de realidad alcanzable. En ese caldo de cultivo crece la sensación de que, dadas las circunstancias, el rol de conducción se ve reducido a una mínima expresión: de más en más “la gente manda”.

En tiempos “normales” —los que han precedido inmediatamente el proceso actual de participación colectiva— se debía “disertar ante la gente”, lo que en definitiva “era como dirigir”. Ello se ha vuelto innecesario, y los que “disertaban” y “dirigían”, se encuentran ahora “mezclados entre la gente”, que además ha perdido el “miedo de hablar”. La utopía anima la percepción de lo que está ocurriendo, ya

nada es lo que antes era, a la gente “no le gustan los dirigentes” y eso está muy bien: ¿qué otra cosa esperábamos?, parecen decirse con entusiasmo. Pero por otra parte, “los del gremio” se sienten parte inseparable de este proceso, que no discurre a pesar de los “dirigentes” sino que cuenta con ellos como protagonistas lúcidos; sus expectativas pueden haberse visto desbordadas, pero en ningún caso contradichas. La transformación en marcha los involucra directamente. En definitiva, “la respuesta de la gente a la ocupación, se debe a esa política que tenemos”, es decir, se debe a acciones positivas y deliberadas del núcleo de “los del gremio”.

La admirada apreciación del rol de “la gente” reconoce en esta entidad colectiva la utopía que interactúa con la acción real, que ha sacudido la rutina y proporciona asidero a la fantasía libertaria de democracia radical. Pero al tiempo, lo que quiere realmente “la gente” no siempre se manifiesta unívocamente; antes bien, resulta a menudo ambiguo, interpretable. Cuando deben tomarse decisiones concretas, “la gente” se muestra más bien polifónica, multiforme, y aun errática, caprichosa e imprevisible. “La gente manda”, sin duda; pero su voluntad o su conciencia no siempre se expresan con voz audible, clara, incontrovertible. Y en caso de duda, ¿quién o quiénes pueden abrogarse la facultad de interpretar lo que quiere la gente? Una vez traspasado el umbral de las grandes apelaciones de principio, se esfuman las certidumbres; lo que “la gente” quiere, no puede deducirse de principios generales o utópicos, que permanecen mudos ante los desafíos del quehacer inmediato. Se acrecienta la ambigüedad interpretativa de lo que “realmente quiere la gente”, y las contradicciones se trasladan al terreno de la toma de decisiones sobre el derrotero de la acción colectiva.

Un ejemplo ilustrativo lo brinda una encendida polémica enfrenta a quienes votaron la desocupación, y quienes sostienen que se cometió un error irreparable, entre los liceales del Dámaso. Por momentos, la unidad perdida se restituye mediante el recurso de la discusión con un tercero ausente. Ernesto —un referente central del gremio en este liceo— defiende con más vehemencia su posición contraria al levantamiento de la ocupación del liceo, y ha quedado en minoría. Le reprocha al “Salteño”, el haber desempeñado un importante rol disuasivo en la asamblea que resolvió dicho levantamiento. “El Salteño” se mantuvo alejado del núcleo de activistas ocupantes y de las propias actividades cotidianas organizadas en el liceo controlado por los estudiantes:

“...porque había presión de mucha gente inexperte como el Salteño que nunca apareció, porque yo lo conozco hace tres años y nunca fue al gremio en su vida, nunca pisó el salón gremial y se puso a dar cátedra de cómo eran las ocupaciones, y qué era lo que había que hacer. Incluso ... a vos (Elena), que te dijo ‘callate la boca’ y te metió el peso adelante de una Asamblea y eso incidió en la gente. Indudablemente incidió” (Ernesto)

“El Salteño” es un adversario en la pugna por el bien más preciado: el control de la interpretación de lo que “la gente” quiere. La descalificación del Salteño reposa sobre una limitación invalidante que cuestiona su autoridad: “nunca apareció”, y “nunca fue al gremio en su vida”. Esta pugna se vuelve más tensa cuanto más ambigua se muestra la —supuesta— voluntad de “la gente”, la sola apelación a su mandato ya no basta para despejar las ambigüedades, y distintas posiciones pueden aspirar con igual derecho a una interpretación legítima. El término “La gente” es portador de esta ambigüedad; su polisemia vehiculiza aspiraciones y deseos contradictorios que los activistas proyectan. Examinaremos en el próximo apartado otra ambivalencia del término “la gente” que aparece cuando designa en un mismo fragmento discursivo a distintos protagonistas colectivos. Esta nueva ambigüedad se combina con las ya comentadas, realimentando la polisemia y la indeterminación.

Convocar a la gente

En la recreación de los antecedentes inmediatos con que explicaban el éxito de la ocupación, los estudiantes del Dámaso jerarquizaban la importancia de cierto cambio en la actitud de “los del

gremio” hacia “la gente”, buscando así cambiar la imagen reclusa y destructiva del “gremio anterior”: jornadas de limpieza de salones, reparación de banco, colocación de vidrios, etc. Se buscaba así ampliar la participación de liceales en las actividades colectivas de protesta. Ernesto pone en palabras el consenso grupal en torno al asunto; detengamos nuestra atención en sus tres empleos del término “la gente”:

“Lo de las jornadas de limpieza salió como una manera de trabajar con la gente, mostrar que la gente quiere cosas positivas, y después empezamos a trabajar más a fondo, con movilizaciones y demás (...) Ahí se notó, a principios de año, la imagen diferente del gremio, la gente decía: yo tenía la imagen del gremio de estar re-para adentro, de jugar a las cartas.”

Es muy elocuente aquí el cambio semántico del término “la gente” en la misma “unidad de contexto” de 65 palabras. Sus usos sólo tienen en común la “exterioridad textual” de sus atributos alfabéticos y morfológicos, en tanto su contenido semántico muda una y otra vez (Navarro y Díaz 1998). Veamos: i) el primer empleo del término es el más habitual, y denomina al interlocutor colectivo y anónimo, destinatario de todos los esfuerzos de apelación, convocatoria, persuasión; ii) renglón seguido, “la gente” es investida con la subjetividad del propio hablante, y el término alude ahora al grupo de activistas que tematiza sus relaciones con los demás; iii) finalmente, la expresión retorna a su acepción original, sin que la operación afecte el sentido total de la locución. Este trastocamiento semántico ocurre sin que llame la atención a ninguno de los participantes del grupo, a nadie “le suena raro”. Postularemos que esto ocurre porque tal empleo camaleónico del término “la gente” está al servicio de la ambigüedad real de las relaciones de los activistas con los participantes llanos del movimiento.

Examinábamos más arriba el pasaje de la utopía de los principios a la confrontación de posiciones concretas que reclaman legitimidad y apoyo de “la gente”: i) de la firme certeza compartida se pasa a una inquietante ambigüedad, y la armonía se torna conflicto; ii) este conflicto debe dirimirse en el terreno resbaladizo de la pugna por la legítima interpretación de los designios de la “gente”, y iii) dicha pugna se desenvuelve en el “aquí y ahora” de las decisiones cotidianas acerca de la acción, involucrando por tanto personas en interacción total. Aquí, el término “la gente” puede aludir simultáneamente a ambas entidades colectivas involucradas en la acción, tanto a “ellos” –originariamente titulares de la designación- como a “nosotros”, “los del gremio”, los activistas puestos a tematizar en torno a su papel en el movimiento social. Ambos movimientos discursivos son esencialmente inseparables porque cooperan en un mismo proceso de transmutación.

Cuando se invoca a “la gente” como colectivo ideal a cuya conciencia y sabiduría per se se apela al modo de un acto de fe, el empleo del término por parte de “los del gremio” está exento de ambigüedades; la distinción entre ambas entidades sugiere un “ellos” ideal y un modesto “nosotros” limitado a “incentivar”, está exenta de confusiones.

Ni bien “la gente” pasa a designar un colectivo cambiante e imprevisible, el vocablo cobra una plasticidad y ambivalencia que lo llevan alternadamente a uno y otro lado de una frontera entre “ellos” y “nosotros” que también ha perdido nitidez.

Pudieron apreciarse supra los términos en que “los del gremio” describen su comportamiento estratégico hacia “la gente” con vistas a convocarla y ganar su simpatía. Luego nos detuvimos en la manera en que estos términos fueron empleados por el grupo, y en las implicancias de la polisemia del término “la gente”. Examinaremos ahora la dimensión estratégica del comportamiento de “los del gremio” hacia “la gente”, tematizado en sus propias palabras como es de rigor en la opción metodológica que hemos hecho.

¿Quién interpreta mejor a la gente?

El logotipo de la “gente” no es transparente, no tiene una expresión inequívoca. Por ello, “los del gremio” se ven llevados a identificar e interpretar el saber y sentir de “la gente”, y luego deberán persuadir a otros de su interpretación. Al tiempo, este proceso de interpretación y persuasión no se contradice con la proclamada fe estratégica en aquella entidad colectiva omnisciente: antes bien, esta creencia reaparece en cada apelación a “la gente”. En las palabras de Lía citadas supra puede apreciarse que el desencuentro de utopía y realidad es percibido como temporal, histórico. Pero quien dice histórico, dice cambiante, susceptible de intervención siguiendo cierto plan. Una intervención voluntaria para disminuir este desencuentro, para acortar los plazos, se vuelve concebible: “lo utópico sería poder llegar absolutamente a una conscientización total...” A esta intervención deliberada apuestan los activistas, empeñados en adivinar tras las opacidades y titubeos de “la gente”, en sus contradicciones y aun en sus silencios, la filigrana de sus “verdaderos intereses”.

Esta pretensión reaccúa sobre las percepciones y representaciones que los activistas se hacen de la voluntad e intereses de “la gente”. Si consideramos esta voluntad de los del “gremio” en constituirse en portadores legítimos de la palabra de “la gente”, entenderemos mejor la “funcionalidad” de aquella ambivalencia semántica contenida en las palabras de Ernesto. Tras lo que podría pasar por mera confusión en el empleo de un término, anida una ambigüedad significativa. Este desplazamiento de sentido resulta del empeño de los activistas en validar su propia interpretación del sentimiento y la voluntad de “la gente”, tan renuente a expresarse por sí misma con claridad que no deje dudas.

Con esta operación, los del “gremio” recomponen la creencia estratégica en “la gente”, la ponen a resguardo de las ambigüedades, contradicciones y silencios con que se entreteje la vida cotidiana del movimiento social. Los avatares y disyuntivas que hilan la acción social, sólo excepcionalmente son afrontados por un actor colectivo homogéneo y sin fisuras. Cuanto más complejas y matizadas son las alternativas que se presentan ante el movimiento de liceales ocupantes, tanto mayor resulta la incertidumbre. A menudo se instala en el discurso colectivo cierta sensación de inseguridad y confusión en que las consecuencias de cada opción se muestran difusas y terminan por parecerse entre sí. Veámos más arriba la pugna de interpretaciones a que lleva esta indeterminación, cuyo trofeo es una formulación convincente de lo que “la gente” quiere.

La polémica tematizada más arriba, deja al descubierto un problema de difícil solución que nunca será abordado como tal en las entrevistas: ¿qué es lo que posibilita que “la gente” se deje manipular de la manera en que lo habría hecho “El Salteño”, a juzgar por el reproche que se le hace? Ni a Ernesto ni a los demás integrantes del grupo se les ocurriría devolver las responsabilidades de lo sucedido a la maleabilidad de los asambleístas, por ejemplo. Esta ausencia es significativa, y debe remitirse a la auto-percepción del rol de los “dirigentes”. Lo podremos apreciar dando un pequeño rodeo.

En el trabajo precedente (Graña 1996) se discutía la cuestión del aprendizaje democrático intenso que aquella experiencia supuso para muchos centenares de jóvenes, tal vez algunos miles. Las diferencias se dirimían por votación en asambleas soberanas, y todos los participantes estaban más o menos persuadidos de que -en el acuerdo o el disenso- los resultados deberían ser aceptados. Este acuerdo mínimo aseguraba la preservación de un espacio de acción común fundado en el consenso, impidiendo así el bloqueo de las posibilidades de acción colectiva concertada. Pero precisamente este carácter “negativo” del pacto democrático —respetar lo acordado para evitar mayores males— suspende sólo temporalmente las tensiones entre posiciones encontradas. Y cuanto más firme la certidumbre de la coincidencia estratégica entre la posición propia y los intereses de “la gente”, tanto mayor la disposición a defender a ultranza la posición propia. Vale decir que, cuanto más convencidos se encuentran ciertos activistas de conocer los intereses de largo plazo de “la gente”, tanto más fuerte resulta la tendencia a desestimar o minimizar en importancia los acuerdos producidos en las instancias democráticas. Esta tendencia coexiste sin conflicto con la convicción de que “la gente no se equivoca”: el error es atribuido

a ciertas personas que han logrado persuadir a otras de sus posiciones. No hay lugar para pensar que “la gente” sea manipulable, porque ello desestabilizaría la certidumbre de la coincidencia entre los “intereses estratégicos” de aquel colectivo y las posiciones de “los del gremio”.

Los activistas sienten que la experiencia y los saberes acumulados en la militancia constante, los distingue de la mayoría que participa del movimiento de modo aluvional, irregular o “espontáneo”. Algunos temen que esta diferencia sea creciente, y reaccionan contra la organicidad del nucleamiento del “gremio” -incipiente pero perceptible- alentando la fantasía de “volver atrás”, a la época en que “éramos todos iguales”. Pero aun a su pesar, “los del gremio” consolidan su cohesión, en la medida en que i) sus miembros se erigen en custodios de facto -aunque progresivamente legitimados- de la memoria y evolución del movimiento; ii) concentran la mayor parte de las tareas de representación, difusión y coordinación; iii) toma forma cierta visión de conjunto de los asuntos en juego que contribuye a “naturalizar” a ojos del movimiento su rol preeminente. Este singular proceso de diferenciación en ciernes es la piedra de toque de un conflicto en torno a la naturaleza de las relaciones entabladas entre los activistas y los participantes llanos del movimiento. De esto nos ocuparemos renglón seguido.

Siempre que en las relaciones entre “la gente” y el nucleamiento de activistas rige la confianza mutua y la coincidencia en la valoración de los asuntos en juego, la tensión entre aquellos que acumulan “experiencia” y los participantes llanos del movimiento permanece latente. Más aun, se siente que es precisamente esta experiencia que ilumina a los activistas en la interpretación adecuada de los sentimientos e intereses contingentes de “la gente”: bastará con “darles el incentivo”. La ponderación de lo que esta experiencia significa para sus portadores, se vuelve conflictiva precisamente cuando aquella empatía entre la “gente” y los activistas se interrumpe, y éstos sienten que primó la inexperiencia o la ingenuidad. Para algunos, se debería de haber confiado en el “gremio”, que acumula la “experiencia”; para otros, esto supone una diferenciación peligrosa y el asunto les “suena malo”. Unos y otros concuerdan en que ellos, “los del gremio”, deben toda su fidelidad al movimiento, y que buscan posicionarse ante los avatares cotidianos de la ocupación de la manera más favorable a los intereses de “la gente”. Lo que se discute es cómo y cuánto debe pesar esta fidelidad y esta particular concentración de experiencia, en las instancias de resolución donde está en juego el destino inmediato del movimiento. Si para unos no se “escuchó” debidamente a quienes más saben, otros advierten que este posicionamiento asigna a un pequeño número formado por “los que tienen experiencia”, la capacidad —o el derecho— de “llevar bien las cosas”, lo cual le “suena malo”. Para los primeros, existe igualdad de términos en la triple acción de i) depositar la confianza, ii) escuchar a quienes saben, y iii) estar debidamente informado; esto equivale a decir que se espera de “la gente” un reconocimiento inteligente de la idoneidad de los activistas para defender sus intereses. Los otros cuestionan las implicancias “malas” de aquella triple igualdad, y optan por anular dos de sus términos dejando en pie el último, menos inquietante: “hubo desinformación en la gente”. Finalmente, tirones y troyanos comparten que, en definitiva, todo el desentendimiento puede remitirse a una “falta de información”.

Pudimos apreciar que la utopía de la “conscientización total” de futuro anima la voluntad de intervención de “los del gremio” en el presente. Con el tiempo, la sedimentación de experiencia en el oficio de “dirigentes” les aporta destrezas y saberes que los diferencia de “la gente”, lo cual es vivenciado como problemático⁷. En lo que va de este desarrollo, hemos enfatizado los procesos colectivos. Sin abandonar dicho énfasis general, en el apartado que sigue nos ocuparemos de otra dimensión del metabolismo que conecta a una “gente” idealmente consciente, protagónica y sabia, con los sujetos concretos realmente inmersos en las ambigüedades y opciones del presente en el que se actúa; nos referimos a las mediaciones entre colectividad e individuos.

7 Es notoria la importancia que tiene entre los militantes del “gremio” la experiencia, así como el prestigio de que se rodean los que “estuvieron siempre” (desde los primeros años del liceo) en la tarea gremial.

Los que juegan al truco en las asambleas

“La gente” nunca se equivoca; la confianza en la sabiduría de “la gente” es un a priori del examen racional de la acción. Pero las cosas se complican cuando “la gente” deja de ser un colectivo anónimo y se constituye en agrupamiento de individuos. Ocurre entonces un “cambio de escala” valorativa y perceptiva, que trastoca al colectivo “la gente” en mil rostros singulares. El protagonismo, la conciencia y la sabiduría de “la gente” son cualidades exclusivas de una colectividad anónima. Pero cuando ésta se vuelve multitud polimorfa e imprevisible que se manifiesta en ruidosas y confusas asambleas, cambia también radicalmente el ángulo de mira. Cuando “la gente” se resuelve en una miríada de individuos, cada uno de éstos es evaluado por “los del gremio” según el grado de adecuación a ciertas pautas de conducta esperada, y quienes frustran estas expectativas son juzgados con dureza por sus pares. No hay igualdad sustantiva entre “la gente” y quienes la personifican en el presente de la acción social; y esa desigualdad preserva el lugar incuestionado de “la gente”. Pero protege también el rol de intérprete de los supremos intereses colectivos que se abrogan los activistas. Este rol permanece a salvo, aun cuando los “dirigentes” defienden posiciones que han quedado en minoría.

Examinemos un caso concreto. Pasados tres días del levantamiento de la ocupación del liceo Dámaso, los militantes reconstruían a varias voces el cuadro de las últimas asambleas en el liceo ocupado, dominadas por un clima de confusión e indeterminación así como una fuerte polarización de posiciones. La asamblea plenaria se constituía con los presentes sin otra consideración de número ni representatividad, y ello con el consentimiento tácito de los involucrados. Hasta entonces, se había asegurado cierta continuidad y coherencia en las decisiones tomadas a lo largo de estas instancias colectivas. Pero en esos últimos días de la ocupación se había instalado un disenso persistente en torno a la cuestión del levantamiento de la ocupación del liceo; estaba en juego crucial: la oportunidad de continuar o interrumpir la acción en curso. Al amparo de esta tensión nueva, las asambleas se multiplican al ritmo del estado de ánimo imperante entre los presentes en cada momento dado; cada asamblea vuelve a punto cero, y se ingresa en una sucesión desgastante de marchas y contramarchas decididas por una cantidad menguante de asambleístas, lo que mella la legitimidad de la única institución colectiva que puede reclamar para sí la representación de los designios de “la gente”.

Así las cosas, se vuelve de más en más evidente la distancia entre aquella entidad colectiva ideal-inapelable y el sucedáneo real-criticable de asambleas confusas con escasa concurrencia. El desánimo entre los ex-ocupantes del Dámaso es considerable, muchos no compartieron la interrupción de la ocupación, y sienten que el curso real de los acontecimientos ha frustrado en gran medida las expectativas. En el marco de un balance subidamente crítico de la finalización del conflicto, se busca la manera de “salvar” a “la gente” de cualquier imputación de responsabilidades, sustituyendo discursivamente al actor colectivo por protagonistas individuales, es decir, “viendo” personas allí donde antes se “veía” a “la gente”. Esta es efectivamente la operación intelectual que realizan “los del gremio” cuando examinan críticamente las últimas asambleas del liceo ocupado.

Lía: ... Es un trabajo que tiene que salir de vos, es un trabajo de conciencia de cada persona. Si la gente iba, llegaba al liceo, se sentaba a jugar al truco, y cuando le decían 'asamblea general' iba, se sentaba y levantaba la mano sin haber conversado antes, sin haber evaluado antes, es una falta de esa persona.

Tiene lugar de esta manera un nuevo trastocamiento discursivo en la semiosis de “la gente”, esta vez destinado a escamotear al protagonista colectivo de la mirada crítica para dirigir inmediatamente la atención hacia sus componentes atómicos. Ello ocurre en una brevísima unidad de contexto donde la sintaxis es violentada con la mayor “naturalidad”: si “la gente” se pone a “jugar al truco”, es

responsabilidad ... “de esa persona”. La intervención se abre apelando enfáticamente a “la conciencia de cada persona”, a su modo de participación en la instancia colectiva de debate y resolución. La segunda frase comienza por aludir críticamente al comportamiento colectivo, para luego focalizar –sin transición ni pausa alguna– la actitud displaciente de “esa persona”; todo ello ocurre en una unidad de contexto inferior a las sesenta palabras. El sujeto plural inicialmente apuntado se transmuta en un singular en la misma frase; esta sonora disonancia gramatical vuelve a denunciar el trastocamiento que hemos aludido supra: la asamblea reúne a quienes se han constituido circunstancialmente en portavoces de “la gente”, pero sus errores, omisiones o irresponsabilidades se atribuyen a individuos, se critican comportamientos individuales “salvando” así la integridad de “la gente”.

Este trastocamiento posibilita una evaluación crítica muy ceñida de los desempeños individuales. Pero ocurre algo más, que nos permite vislumbrar el porqué del cambio. En el nuevo campo constituido por comportamientos individuales, sólo hay iguales, “otros como yo” que deben dar cuenta individual de sus actos, a quienes puedo exigir similar compromiso al que yo mismo brindo. El “traslado” del campo de la gente al de los individuos levanta momentáneamente la “barrera ética” que impedía los cuestionamientos a “la gente”:

Chiquita: ... Yo lo hice porque tenía las cosas bastante claras, pero lo que había era gente que no venía nunca, nunca estaba, y se enteraba que había asamblea general, iba al liceo, y en la asamblea general estaba jugando al truco, y cuando le avisaban ‘vamos a votar’, ahí venían y levantaban la mano por la que le parecía más linda... Otra cosa somos nosotros, que teníamos las cosas bastante claras porque estábamos ahí, pero la gente que no estaba nunca...

En esta reconstitución de la polaridad “ellos” - “nosotros”, este último término enfatiza al sujeto colectivo cuyos miembros sienten haber conquistado el atributo diferencial de tener “las cosas bastante claras”. El terreno de esta reconstitución es la igualdad formal entre pares, y por tanto sobre la base de un idéntico reclamo de compromiso dirigido a todos por igual. De este modo, en el escenario concreto donde se actualiza la vida del movimiento, la antinomia que enfrenta al “gremio” con “la gente”, a “nosotros” con “ellos”, se traduce en sus referentes empíricos “los que estábamos en la ocupación” vs. “los que venían a la asamblea”. La tercera persona del singular asegura la atribución individual de responsabilidades: “fue un proceso de cada uno”.

A medida que evoluciona el examen crítico de la participación de los individuos en las instancias de decisión colectiva, el enfoque de la responsabilización individual gana consistencia. Pero si la dinámica colectiva es imputable a la confluencia de actitudes individuales, entonces el curso finalmente adoptado por dicha dinámica puede escapar al control de los activistas. La “descompresión crítica” facilitada por el cambio de terreno de lo colectivo a lo individual, permite dar un paso al costado cuando priman decisiones colectivas que no se comparte, sin por ello tener que revisar la fidelidad a “la gente”:

Angel: ... Y después, cuando salías a informar a la gente, te encontrabas con gente que se interesaba un poquito y capaz que la enganchabas y gente que no se quería informar, que empezabas a hablar y se te iba, o te tiraban papelitos y vos de última no podés imponerle la información a esa gente. Vos hacés lo posible, pero si la gente no va al liceo, no fue a la ocupación a saber lo qué pasaba, o agarraba un diario y pensaba que la ocupación era así, entonces iba y votaba o iba y no votaba; pero vos no podés decirle a la gente “Infórmate antes”.

El cambio de escala de lo colectivo a lo individual modifica los términos con los que el “dirigente” describe su propia actitud hacia los participantes llanos del movimiento. Si “la gente” no necesita

más que un “incentivo” para luego encontrar por sí misma su lugar, los individuos reales necesitan ser incentivados en el sentido más fuerte del término. “La gente” se ha vuelto ahora una sumatoria de individualidades que sólo actúa en condiciones de estímulo incesante; la actividad del “gremio” destinada a mantener y renovar los lazos de compromiso debe continuar incesantemente: ellos “necesitan que uno vaya con cosas concretas”, y pasada la ocupación, hay que tratar de “captar toda esa gente que tuvimos”.

Veamos otro aspecto de la dinámica colectivo-individual. En el “imaginario” de los jóvenes ocupantes preexiste cierto movimiento social al que confluyen luego las individualidades. En este sentido, el movimiento no surgiría de “múltiples decisiones individuales” sino que los individuos confluirían después en la incorporación al movimiento social; percepción que, por otra parte, es coherente con el enaltecimiento mítico del protagonismo de “la gente”. Los estudiantes comprometidos las movilizaciones con ocupación de decenas de liceos, percibían la existencia de un movimiento colectivo “espontáneo” al cual los liceales se iban sumando individualmente. Y este cambio de terreno que venimos tematizando, involucra también un cambio de sentido en la “pendiente resbaladiza”⁸ que conecta lo colectivo con lo individual. Posicionados desde una apreciación de los comportamientos individuales de los participantes de las asambleas, estas instancias se nos muestran ahora como ámbito de decisión colectiva desde el cual —ahora sí— se procura ponderar la participación individual en tanto componente atómico cuya acumulación da lugar a una resultante colectiva que reposa sobre aquellas participaciones individuales. “Los del gremio” reunidos para evaluar lo acontecido en las últimas asambleas, efectivamente parecen juzgar “las formas de participación individual” desde cierto “carácter de las acciones colectivas” (Tilly op.cit.) que se presupone.

La notable polisemia del término “la gente” en su empleo por parte de los activistas, no es aleatoria ni arbitraria: la trama de sus diversos sentidos contribuye invariablemente a la descripción de atributos “positivos” de lucidez, protagonismo, sabiduría per se con que se inviste a este actor colectivo, anónimo y mitificado. A través de su invocación, “el gremio” realiza dos tareas indisociables: i) ahuyentar las dudas planteadas por las disyuntivas de la acción, en tanto ésta se encuentra arbitrada —en última instancia— por la capacidad de discernimiento de “la gente”, y ii) minimizar el rol dirigente, que se reduciría a una adecuada interpretación de lo que “la gente” quiere. Es en el terreno del quehacer cotidiano que esas invocaciones resultan insuficientes: ¿“la gente” quiere continuar el movimiento de ocupaciones, o bien debe negociarse su levantamiento? ¿Qué porcentaje del total de liceales debe aceptarse como representativo de “la gente” en régimen de asamblea general? Cuanto más urgentes se tornan las decisiones concretas, tanto más se aleja la posibilidad que “la gente” intervenga de modo masivo e incontrovertible. Cuanto más precisos los reclamos, tanto más inaudible la voz de “la gente”: ¿quiénes la representan realmente, cómo estar seguros de estar defendiendo sus intereses? La búsqueda de respuestas asume una y otra vez la forma de pugna por el bien más preciado: la facultad de interpretación —precisamente— de la voluntad e intereses de “la gente”. Por este camino, la dinámica militante de los más activos vuelve a ocupar el centro de gravedad. Procuraremos ahora aprehender esta dinámica en las construcciones de sentido en que se expresa “el gremio”.

8 La expresión es de Tilly; la cita completa dice así: “Si suponemos que cualquier decisión colectiva surge de múltiples decisiones individuales, ¿cómo se acumulan miles de decisiones individuales hasta formar un gran movimiento social? ¿De qué manera se pueden deducir las formas de participación individual partiendo del carácter de las acciones colectivas? (...) ¿Transforma el proceso de movilización mismo de manera predecible los motivos individuales? Todas estas cuestiones conectan el nivel individual con el colectivo. La pendiente entre los niveles es resbaladiza; los teóricos se caen a menudo al intentar remontarla” (Tilly 1991:159).

EL GREMIO

La palabra gremio designaba en la Edad Media a la totalidad de los miembros de una misma actividad u oficio. La corporación de oficio o gremio que se constituye y generaliza en los siglos XII y XIII a lo largo y ancho de Europa occidental, agrupa a todos los aprendices, obreros y maestros en cada rama de la producción de bienes de uso. La pertenencia al gremio es obligatoria; esta asociación imperativa tiene su propio gobierno, y un cuerpo de disposiciones que regula minuciosamente los procedimientos técnicos, las obligaciones de respaldo mutuo, las condiciones y plazos de duración del período de aprendizaje, los precios de venta así como los mercados y días de la semana en que deberán ser expuestos al examen público los productos respectivos (Pirenne 1931, Calmette 1923). En la jerga sindical contemporánea, el término designa a la totalidad de los trabajadores de una fábrica, lugar de trabajo o rama de actividad. El sindicato, en cambio, es el agrupamiento voluntario de aquellos integrantes del gremio dispuestos a compartir ciertos derechos y deberes regulados en un estatuto, con vistas a la defensa de los intereses corporativos del gremio, o sea, la totalidad de los trabajadores. La aspiración de todo sindicato es la de integrar a la totalidad del gremio; cuando existe una virtual identidad entre gremio y sindicato, la representatividad de la organización corporativa es la máxima deseable.

El término ha sufrido un nuevo trastocamiento en el lenguaje corriente de los liceales movilizadores: “el gremio” no alude a la totalidad de los estudiantes, sino a una asociación voluntaria de los mismos, por lo que es conceptualmente comparable con el sindicato de los trabajadores. “Los del gremio” constituyen un nucleamiento de liceales que por lo general no supera algunas decenas; se reúnen regularmente al interior del local liceal, y establecen vínculos solidarios que combinan racionalidad organizacional y familiaridad del encuentro entre pares. Cuentan generalmente con el beneplácito de las autoridades de la institución liceal, y a menudo disponen de un salón de reuniones constituido en punto de encuentro y referente espacial.

Cómo “atrapar a la gente”

El gremio” identifica a un pequeño núcleo de estudiantes pero también designa el espacio físico donde se realizan las reuniones: “el gremio está abierto todo el día”. Esta dualidad expresa la doble condición de ámbito organizativo y espacio identitario que se comparte con otros. El relacionamiento asiduo de esas decenas de jóvenes en cada liceo, produce una familiaridad que realimenta el efecto de encerramiento y la ajénidad con que son vistos por “la gente”. Es un efecto no buscado por esa institucionalidad emergida de la voluntad de organizarse para -precisamente- “ir a la gente” y constituir un ámbito atractivo para muchos. Esta tensión de familiaridad y distanciamiento provoca inquietud e irritación entre “los del gremio” cuando tematizan el asunto. La contradicción que enfrenta la voluntad de proximidad y el efecto de ajénidad no querido, es percibida por ellos como un problema situado “más allá de nosotros”, que produce cierta insatisfacción inasible y difícil de verbalizar, que perturba la razón porque la desafía sin que aparezcan caminos practicables para su resolución: “medio que tenemos que cambiar muchas cosas...”

En su relato histórico, los militantes que ya eran activos en los años anteriores describen un “gremio” cíclico, de límites temporales determinados por el año lectivo. Luego de cierto tiempo “ya se conoce todo el mundo”, la familiaridad intragrupal produce su propia “manera de hablar”, se acentúa la diferenciación profesional emanada de destrezas adquiridas tales como “facilidad de hablar”, el dominio de cierta jerga, la incorporación de recursos oratorios, etc. Se trata claramente del mismo orden de fenómenos que han sido examinados por Robert Michels (1996) respecto del acceso de los dirigentes a recursos de conocimiento y control de las comunicaciones, de desarrollo de destrezas discursivas y organizativas, procesos constituidos aun a espaldas de la voluntad de sus protagonistas.

Es de notar que estos jóvenes liceales comparten una representación muy precisa de la distancia creciente que los separa de “la gente”. Es menos unánime la evaluación de las implicancias de esa distancia así como la conducta que cada uno entiende que deberá seguirse en su tratamiento. Sobre estas perplejidades y disensos nos detendremos por un momento, examinando una intervención donde Elena (Dámaso) describe un cuadro minucioso del trabajo de persuasión al que se sienten convocados “los del gremio”, desplegando para ello la “tarea pensante” que los distingue.

Elena: ... Y son los mismos problemas que tuvimos antes de la ocupación y que volvemos a tener ahora: los problemas de que la gente no participa, que la gente se queda callada, de que otra vez hay que ir a la gente porque la gente nunca vino. Y pasa en todos los ámbitos de la sociedad, la gente nunca va, la gente tiene que ir y golpearle la puerta y decirle “doña, mire que hoy hacemos una manifestación”, y si la gente está de acuerdo, va. Pero si no le das un hecho, la gente no se mueve. Después de que le das ese hecho, ahí lo invitás para decirle “bueno, ahora vení conmigo y pensá: ¿qué otra cosa podemos hacer?” Entonces ahí la gente va al gremio, va a las reuniones ... Esa es la tarea pensante, y lo de la ocupación no fue algo pensado, ¿tá? Y lo resolvimos como lo resolvimos, y quedó en lo que quedó. Ahora es cuando hay que hacer algo; ya tenés los antecedentes de la gente que participó, ya hay gente que te conoce, que te respeta, y que dentro de todo, sabe que si la invitás a algo no es para perder el tiempo ni mucho menos, y se van a ir acercando de a poco, es como todo. Pero es ahora cuando hay que ponerse las pilas, y las reuniones son lo más importante, porque hay que estudiar los tomos de la Reforma. Eso es más importante que la ocupación, eso para mí, el estudio ahora de la Reforma, es mucho más importante que la ocupación. Y es ahora donde a nosotros se nos complica, porque no estábamos acostumbrados a que teníamos que actuar ya.

El tiempo que duraron las ocupaciones liceales es percibido aquí como una ruptura excepcional, y con la vuelta a la “normalidad” se retorna a “los mismos problemas”: “la gente” no participa, no habla, no se siente convocada por “el gremio”. Es sobre esta constatación -inscrita en duro “en todos los ámbitos de la sociedad”- que se funda la “tarea pensante” destinada a generar iniciativas atractivas (los “hechos”) que sacudan la inmovilidad e involucren a más estudiantes en los asuntos de preocupación permanente para “el gremio”. Están presentes todos los componentes de la representación que “los del gremio” se hacen de sus relaciones con “la gente”: la mayoría no participa, “se queda callada”, “hay que ir” a ellos una y otra vez con iniciativas, lo que justifica y vuelve acuciante “la tarea pensante” de los menos, que deben “ponerse las pilas” para así cumplir su cometido.

Recapitulemos. En el gremio se encuentran quienes comparten la voluntad de ampliar la presencia estudiantil en las movilizaciones “yendo a la gente” con propuestas participativas que “la atrapen”. La familiaridad que los cohesiona, también los separa del resto produciendo cierto efecto de ajenidad. La tensión unidad-separación, familiaridad-ajenidad, accede a la conciencia de “los del gremio” en forma problemática; la “tarea pensante” que hacen suya, incluye el abordaje de esta tensión. Veremos ahora algunas connotaciones de este abordaje.

“El ustedes y nosotros existe siempre”

¿Cómo dar continuidad al movimiento una vez finalizadas las ocupaciones? Este será un asunto de la mayor importancia para “los del gremio”. Sobre esto toman forma dos posiciones enfrentadas parcialmente. Elena y Lía entienden que deberán promoverse mesas redondas de información y crítica de la Reforma educativa del CODICEN, contenida en gruesos y áridos volúmenes. Se le enfrenta Ernesto y otros, advirtiendo que no puede pretenderse de la gente que “no se mueve” ni participa

por sí misma, que aborde precisamente una tarea ardua y poco atractiva. Entienden que “a la gente hay que engancharla con temas atractivos” (Ernesto) como encuentros de camaradería, jornadas de pintura o limpieza del local liceal, etc.; para los primeros, hay que “decir un basta a los anzuelos” ya que “nosotros no somos los chicos iluminados” (Elena). La discusión muestra así en carne viva el conflictivo asunto de las relaciones entre la minoría activa y el movimiento social. Unos y otros perciben que la condición compartida de integrantes de un núcleo que se reúne, discute y planifica, los inviste de un estatuto diferencial que asumen casi siempre con incomodidad. La discusión genera ásperas discrepancias. Lo que está en juego explícitamente para los del “gremio”, es la naturaleza de esta separación entre “ellos” y “nosotros”, lo que los lleva incluso a preguntarse si deben seguir hablando de un “ellos” y un “nosotros”.

Para unos y otros, las “jornadas de integración” con que convocan ampliamente a sus pares “no ocupantes”, forman parte de una estrategia –buena o mala- destinada a ganar voluntades para la causa del “gremio”. Pero estas jornadas de integración aparecen bajo perspectivas distintas. Las examinaremos por separado a través de dos intervenciones, empezando por esta sugestiva reacción de Lía contra el excesivo desfase entre “ustedes” y “nosotros”:

Lía: Me parece que es un poquito contradictorio que hablan, como hablamos al principio, de jornadas de integración, y que después se hable de masticar la Reforma para dárselas masticada porque se van a asustar de una tabla económica. Si hablamos de integración y nos movemos para ese lado, es para llegar en algún momento a que todos tengamos un interés, o por lo menos que haya un grupo grande de gente que todos se muevan con la misma fuerza y todos estudien lo mismo, y no que se pare una persona adelante y te lo explique o que nosotros vayamos y lo resumamos y hagamos una especie de folleto...

Aquí, la acción de integración tiene por meta acortar las distancias entre el gremio y los demás, con perspectiva en un horizonte lejano aunque alcanzable en el que “todos” participarán de grados similares de interés e información. Se enfatiza cómo no deben hacerse las cosas en lo que respecta a los medios aptos para alcanzar aquellas metas. Es “contradictorio” con el fin buscado, abrogarse la potestad de “masticar” para los demás una información compleja o “explicar” a los más qué deben hacer. La tarea que cohesionan al “gremio” y lo distingue de los demás, consiste precisamente en acortar esas distancias respecto de “la gente” con el propósito de hacerlas desaparecer un día. Lía imagina un rol vicario o una tutoría temporal, que deberá hacerse de más en más prescindible a medida que la distancia entre minoría activa y movimiento social se acorte efectivamente. Estos roles no deben consolidarse, ni pueden aceptarse acríticamente como constituyentes de las relaciones entre minoría y mayoría. Sigue Lía:

...claro, siempre y cuando esté bien claro a lo que apuntás. Si a lo que apuntás es a eso, a que si hay una persona informada y otra un poquito informada se pongan a la par, perfecto. Pero no decir: juntamos un grupo de gente en un liceo, les damos chorizo, pintamos, nos expresamos, pasamos bárbaro, pasamos divino, pero después somos nosotros los que masticamos y ustedes los que escuchan.

Elena y Lía reprochan a Ernesto el elitismo del “gremio anterior”. Ernesto defiende a la minoría de los que “se joden por pensar como piensan”, que “se rompen” por los demás asumiendo una pesada carga de responsabilidad. Los que se tienen que “romper el culo por los demás” desempeñan una función vicaria asociada a la ascesis del deber antes que a un estatuto privilegiado o de “chicos iluminados”. La responsabilidad que pesa sobre los del gremio es impuesta por circunstancias no elegidas, y por lo cual “se joden” por ser pocos y pensar como piensan:

Ernesto: Yo creo que es así. Nunca, poniéndote en la realidad, va a haber 2.800 personas en el liceo que te digan “vamos a estudiar la Reforma”. Hay 50, y desgraciadamente esos 50 se joden por ser 50, se joden por pensar como piensan, esos se tienen que joder y romper el culo por los demás. Y es así y chau, le duela a quien le duela. Entonces vos elegís, me pongo de este lado o de este otro. Ahora, los 2.800 jamás se van a poner a estudiar la Reforma. Si apuntáramos a eso, haríamos jornadas trabajando con la gente y dentro de un año y medio ponemos los cuatro tomos y que los vayan a estudiar.

Veamos ahora la cuestión del consenso del grupo en torno a la existencia de un “ustedes” y un “nosotros”, el rol detonador de un pequeño grupo, la convicción de que “nunca es toda la masa” que se moviliza. Aunque Elena comparte con Lía la perspectiva de la progresiva disminución de la distancia entre minoría y mayoría, una eliminación total de “ustedes” y “nosotros” le parece improbable.

Elena: Yo creo que el ustedes y nosotros existe siempre en un inicio, siempre que un grupo se empieza a movilizar por algo, nunca es toda la masa ni sale todo el mundo a luchar contra el imperialismo, por ejemplo, sin que vengan cuatro, sin que aparezca un Ché Guevara que los lleve ... no hablo de iluminados tampoco, pero siempre hay un grupo, en todos los ámbitos. La diferencia con lo que él dice, es que yo no creo que ese grupo se tenga que deslomar porque nunca va a lograr juntar los 2.800. Tú dijiste que no se podía aspirar a eso, ahora no me cambies [se dirige a Ernesto]. Yo creo que es como dice Lía: vos empezás por ejemplo con 50, pero ¿a qué aspirás? A que esos 50 lleguen a los demás para ser unos. Creo que hay un punto en que, no sé si se elimina el “ustedes” y el “nosotros” porque siempre la gente deslinda un tipo de actividades ...

La tematización de la existencia de una minoría que “se empieza a movilizar” y luego “lleva” al resto, se muestra a los activistas como un conflicto que incomoda. Se tiene la certeza de que “el ustedes y nosotros existe siempre”; pero a la vez, buscan exorcizar cualquier sospecha de un elitismo tan reñido con el sentido de equidad democrática que es consenso indiscutido. “Los del gremio” deben hacer suya la tarea de disminuir la distancia entre “ustedes” y “nosotros”. Pero el desafío se presenta cargado de sinsabores. Por de pronto, no todo depende exclusivamente del “gremio”: ¿qué hacen “ellos” para acercarse a “nosotros”? Esta pregunta subyace en las entrelíneas de ciertas reflexiones, y como se verá, despierta nuevas tensiones.

“La posibilidad de participar, la tienen”

La experiencia de la ocupación del liceo fue una intensa vivencia comunitaria de “...pertenencia de cada uno a un grupo de pares, cohesionado por el impulso compartido de darse a conocer, estar juntos, ser iguales” (Graña 1996:55) Esta vivencia comunitaria realimentaba los vínculos preexistentes entre quienes yase conocían del “gremio”. En la dinámica de estos pequeños núcleos militantes se tendía a consolidar el repliegue del grupo sobre en sí mismo. Ello ahondaba la percepción de un “nosotros” familiar y exclusivo frente a un “ellos” numeroso, tendencialmente apático y poco reactivo.

La participación de los estudiantes en la dinámica gremial es vista por los activistas como una posibilidad siempre abierta, como una opción que depende estrictamente de cada uno. Algunos se muestran más escépticos respecto de un incremento sustancial del número de asiduos a las reuniones. Son los que expresan especial preocupación por resguardar al “gremio” de los reproches de elitismo dejando claramente asentada la voluntad participativa. Veamos en este sentido, una intervención de la entrevista colectiva a estudiantes del liceo IBO:

Bebe: ... La posibilidad de participar, la tienen: de ellos depende de que la tomen o no. Nosotros estamos poniendo la mayor voluntad de nosotros para hacerlo participativo

y que no me vengan a decir que acá, esto es de pocas personas, ¿no? Por lo menos, que estén enterados y puedan volcar una opinión en un voto, ¿no? Que es por algo que se empieza, después se verá. Cuantos más interesados estén, eso se verá reflejado en las asambleas, porque como bien decía el Santi, son abiertas, no es totalmente decir que son solamente dos delegados por clase...

Nótese que esta interpelación no se dirige a “la gente” sino a “ellos”. El nuevo término facilita la distancia y despersonalización, más acorde con el tono de reproche: “ellos” tienen la información y los medios para participar del gremio, las puertas están siempre abiertas, nadie puede decidir en su lugar, y “los del gremio” han puesto “la mayor voluntad” para asegurar “la posibilidad de participar”. Se consideraba supra la transformación de “la gente” en sumatoria de individuos actuantes a los que se pide cuentas en su condición de personas autónomas y conscientes; el cambio habilitaba a “los del gremio” un examen crítico de las responsabilidades individuales, un reclamo de participación y compromiso activos dirigido a sus pares. Simila cumple esta trasmutación de “la gente” por “ellos”.

“El Bebe” expresa de modo más desinhibido lo que muchos otros sienten. Los activistas esperan de los demás el mismo compromiso que ellos brindan, y se sienten con derecho a este reclamo porque integran el grupo de “los que están siempre”. Es desde este lugar diferencial que el reclamo dirigido a sus pares aparece legítimo. El grupo se percibe a sí mismo como un nucleamiento de “convencidos” que ya asumió su responsabilidad con “la gente” y hace suya la empresa de “tratar de hacerlos participar”. Por otra parte, este reclamo de participación se dirige a iguales a los que nada impide el compromiso que de ellos se espera; por esto, su renuencia es vivida con fastidio e impaciencia: no se puede estar “cinchando toda la vida para no obtener resultados”, ya que “te terminaba cansando que todo el tiempo estuvieran encontrándole un pelo a todo”, etc. Tenemos aquí de nuevo la ascesis del sacrificio militante con que algunos defendían al “gremio anterior”. La conciencia del deber gremial cumplido i) confiere legitimidad a aquella sensación de fastidio, ii) contribuye a la cohesión del grupo, y sobre todo iii) aporta un justificativo adicional a la función vicaria. Veremos en el siguiente fragmento, que ha desaparecido el empleo del término “la gente”:

Tato: Bueno, después de la ocupación, la participación creo que se nota, siempre me estoy moviendo, estoy tratando de que mi clase se mantenga informada, de manejar algunas propuestas a nivel de mi clase. Tratar de hacerlos participar. Es el primer año que vengo acá, yo iba al Liceo 9, y de repente faltaba un vidrio y les decíamos, como amenazando, “o mañana están los vidrios o no entra nadie”, y estaban los vidrios, ¿entendés? Eso acá no lo veías. No sé, algo totalmente distinto. Entonces dije tá, voy a estar cinchando toda la vida para no obtener resultados... y me aparté un poco. Y ahora, después de esto...

Cristina: Yo creo que a muchos les pasó eso... El primer intento de gremio de principios de este año, como que terminó cansando, digo, que cuatro estuvieran contra un montón y que pudieran más esos cuatro, porque te terminaba cansando que todo el tiempo estuvieran encontrándole un pelo a todo...

Santi: ...Y además cansó también a las personas que culpaban de centralizar, ¿no?

Cristina: Claro, cansó a todo el mundo. Si uno venía tres veces por semana a una asamblea, por ejemplo, y se veía que todos los días se iba a tratar lo mismo, ya sabías lo que iba a pasar en la asamblea. Una vuelta, hasta a mí misma me sorprendió porque soy una persona que siempre tiraba para adelante, pero ahí me cansé y dije “no va más”...

Finalizadas las ocupaciones y vueltos al escenario “normal” donde se reencuentran con los numerosos liceales que se han mantenido distantes de los avatares cotidianos del conflicto, los del “gremio” experimentan el desfasaje entre “nosotros” y “ustedes” como una distancia incómoda. El reencuentro con los compañeros de clase pone en contacto a “los ocupantes” con una mayoría de liceales que había tenido apenas una relación distante con la movilización:

Mariela: Yo entré a mi clase con un poquito no sé si de miedo... Claro, en mi clase había mucha gente ocupante. No miedo, pero no tenía ganas de llegar al liceo y que me empezaran a mirar como “ah, estuviste ocupando, las movilizaciones”, no sé qué... Como que entre ocupantes y no ocupantes... no es el término, porque no es “ocupantes y no ocupantes”... pero bueno, tá... Había gente que te miraba como diciendo “me hiciste perder clases”... Yo creo que el primer día de clase no fui tanto pensando en el reencuentro de los que no estaban, sino el reencuentro con los que estuvieron.

Teresa: En mi clase no era mucha la gente, pero tampoco ... gente que no se interesaba mucho, pero que de repente vos veías que estaba conversando sobre la Reforma ... Lo que me calentó fue que me preguntaran “¿y, van a volver a ocupar?”, y qué me preguntás a mí...

Selene: Una compañera de clase me dijo “hicieron tanto relajo para nada”. Primero que no fue para nada; y segundo, lo que me surgió fue decirle “¿y vos qué hiciste? Si estabas en contra de la Reforma, ¿hiciste algo, fuiste a alguna asamblea, dijiste que no te gustaba la medida, te informaste, sabías qué estaba pasando...?”

La inevitable separación entre “ocupantes” y “no ocupantes” produce aprehensión: “no es el término...”: la distancia existe, pero no debería. Le sigue una expresión de conformidad realista y resignada (“pero bueno, tá...”). Se siente que esto “no debería ser así” ya que quienes ocupaban sus liceos lo hacían en nombre de una entidad colectiva convocada insistentemente, a la cual se apelaba reclamando legitimación democrática. “La gente” que los había asombrado con movilizaciones multitudinarias y con nutridas asambleas, se transmutaba en aquellos compañeros de clase que los interpelaban, que manifestaban esa irritante ajenidad confirmando así una distancia indeseada y frustrante. Esta tensión entre “ocupantes” y “no ocupantes” realimenta la polaridad entre “ellos” y “nosotros”, legitima la dinámica autosustentada de “los del gremio”. Veamos un intercambio entre “ocupantes” del liceo de Las Piedras a 19 días de reiniciados los cursos:

Mario: Pero estaban los que decían “ay, si quieren pasar lindo que hagan un campamento, porqué van a venir a ocupar el liceo”... Entonces eso a mí me llenó de tanta bronca, que me tuve que levantar e irme de la clase, porque si no, iba a agarrar los bancos, no sé... También me dio bronca otra cosa. Estuvimos pintando y lijando bancos para que los usen para hacer trencitos de escrito, y esas porquerías... Ellos se pensaron que estuvimos de vacaciones acá, y no fue así: no estuvimos de vacaciones, estuvimos trabajando...

Eleana: Cuando llegamos, tendimos más bien a cerrarnos; salíamos del turno y estábamos como todos juntos los ocupantes y por otro lado los chiquilines que no habían ocupado, como que los mirábamos un poco como extraños porque nosotros ya sentíamos el liceo como nuestra casa, nosotros pintamos los bancos y nos calentamos de ver que el segundo día llegamos y estaban todos los bancos rayados. Pasamos clase por

clase pidiendo a los chiquilines que por favor no rayaran los bancos por más que no les gustaran, que hicieran un esfuerzo, pero bueno... A la vista está que no nos dieron pelota. Después, tratamos de organizar una jornada más bien de integración para tratar de que los chiquilines se unieran al grupo y todo, y vinieron más de 600 personas.

Lidia: El reencuentro con los no ocupantes, yo ni bien entré a mi clase lo primero que hice fue decirle a mis amigos que por favor cuidaran los bancos, éramos dos nomás los que ocupamos de mi clase. Recibías palabras de aliento como “¡pá, te vi en la tele, qué bien lo de ustedes, que vino el CODICEN a hablar!” y todo eso, pero de otras personas recibías palabras, así, que te bajoneaban pila, como “ustedes vinieron acá a bobiar, a pasar el tiempo, a tomar mate y jugar al truco”... “...que vamos a perder el año por la culpa de ustedes”...

Quienes compartieron esa intensa experiencia colectiva durante tres semanas y habían entregado “su liceo” a manos de las autoridades institucionales, volvían a encontrarse ahora en un contexto de extrañamiento que contrastaba fuertemente con los lazos de proximidad y familiaridad reavivados por el reencuentro. El movimiento discursivo de este desentendimiento puede secuenciarse como sigue:

El retorno a clase es ante todo el reencuentro de los propios ocupantes entre sí en el viejo contexto “de tiempos normales” de un liceo que la experiencia de ocupación ha trastocado irremediablemente. Los ex-ocupantes constituyen un pequeño número de “íntimos” que resiste el sentimiento de ajenidad cerrándose sobre sí, con lo que realimenta la ajenidad respecto de los “no ocupantes”, es decir respecto de la mayoría numéricamente abrumadora de liceales que reinician los cursos.

Los ocupantes hicieron del liceo su propia casa, un territorio del que se han apropiado siguiendo un mandato democrático que ahora deben defender de “los chiquilines” (Eleana), término que denota la asimetría de relaciones paternalistas que establecen los “ocupantes” con los demás.

Las “jornadas de integración” vertebradas por aquella relación de tutoría, enmarcan un movimiento destinado a “tratar de que los chiquilines se unieran al grupo”; se transparenta el deseo de restitución de la unidad perdida, aunque deberá ser en los términos del “grupo”: la recomposición unitaria puede realizarse, siempre que “los chiquilines” se unan al “grupo”.

Se ha podido notar de este modo la singular dialéctica de unidad-separación que subtiende la reflexión de “los del gremio” en torno al rol “pensante” y “dirigente” que asumen como suyo. Más allá de énfasis distintos, nadie cuestiona la necesidad de ocuparse de tales cosas. El rol dirigente desempeñado por una minoría se muestra así “naturalizado”, no tematizable.

CONCLUSIÓN

Hemos pretendido describir el rol vicario de un núcleo militante identificado con “el gremio”, en el seno del movimiento de liceales uruguayos que ocupaban sus centros de estudio promediando el año 1996. Nos hemos servido para ello de la propia autopercepción de estos liceales. Dicho rol vicario se despliega en ciertos atributos que detentan estos militantes: i) acumulación de destrezas oratorias: “maneras de hablar”, “facilidad de hablar”; ii) familiarización con rutinas organizativas: convocatorias a las asambleas, determinación de la agenda de prioridades, fijación de “la orden del día”; iii) ejercitación y justificación colectiva de la “tarea pensante” de los menos: “la gente se queda callada”, “...somos nosotros los que masticamos y ustedes los que escuchan”. Con el tiempo, este núcleo emergente se sentirá de más en más legitimado en el rol de intérprete de lo que “la gente” quiere y necesita.

“Quien dice organización dice oligarquía”: para Robert Michels, toda organización democrática alienta –aun a su pesar- tendencias burocráticas y conservadoras; la utopía de la participación directa

de las masas en las decisiones es aplazada una y otra vez por las propias prácticas en que se involucran sus más ardientes defensores. Pero además —discurre este autor— la “incompetencia perpetua de las masas” realimenta y convalida esta prórroga sine die de la democracia directa.

En *La piel de onagro*, Honorato de Balzac relata la historia de un ambicioso personaje que había sellado un pacto con el diablo mediante el cual podía obtener todo cuanto quisiera; en contrapartida, cada vez que hiciera uso de ese don se reduciría a la mitad el tiempo que le quedaba por vivir. Inicialmente deslumbrado por la promesa de un poder sin límites, el desdichado comprueba con horror que la pasión inextinguible del deseo es parte de la naturaleza humana; incapaz de acallarla, corre irremediamente hacia su fin. Así también, todo proyecto democrático tendría como efecto —no buscado pero inevitable— la conformación de liderazgos que acceden a recursos de conocimiento y control, desarrollan destrezas oratorias, políticas y organizativas, que finalmente cristalizan en grupos dirigentes estables y autojustificados. Hemos descrito tendencias de esta índole en el seno de prácticas del más “inocente” de los movimientos sociales, constituido por adolescentes que asomaban apenas a los avatares de la ciudadanía social. ¿Es efectivamente la constitución de oligarquías una “ley de hierro” de las organizaciones de masas? A casi un siglo de formulada por Michels, la interrogante sigue reverberando en nuestras sociedades. El estudio riguroso de aquellas tendencias, antes que un motivo de desencanto, debería constituir un insumo reflexivo para la democratización de la vida social.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, Enrique (1998): *La mirada cualitativa en sociología. Una aproximación interpretativa*, Edit. Fundamentos, Madrid
- Calmette, J. (1923): *La société féodale*. Librairie Armand Colin, Paris
- Eco, Umberto (1987): *Lector in fabula. La cooperación interpretativa en el texto narrativo*, Edit. Lumen, Barcelona (© Casa Editrice Valentino Bompiani & C.S.p.A. 1979)
- Graña, François (1996): *La movida estudiantil*, Montevideo, Fin de Siglo
- Michels, Robert (1996): *Los partidos políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*, vol. I, Amorrortu Ed., Argentina (© 1911 *Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie*, Klinckhardt, Leipzig).
- Mircea, Eliade (1968): *Mito y realidad*, Guadarrama S.A., Madrid (© *Aspects du Mythe*, Gallimard, Paris 1963)
- Navarro, Pablo y Díaz, Capitolina (1998): “Análisis de contenido”, en Delgado, J. M. y Gutiérrez, J. (eds.) 1998:177-224
- Pirenne, Henri et al. (1931): *La fin du Moyen Age. La désagregation du monde féodal (1285-1453)*. Presses Universitaires de France, Paris
- Ricoeur, Paul (1995): *Teoría de la interpretación. Discurso y excedente de sentido*, Siglo XXI, México 1995
- Tilly, Charles (1991): “Modelos y realidades de la acción colectiva popular”. In Fernando Aguiar (comp.): *Intereses individuales y acción colectiva*, Edit. Pablo Iglesias, Madrid, pp. 149-178)
- Weber, Max (1998): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Istmo S.A., Madrid
- Wilson, Theodore (1990): “Métodos cualitativos versus cuantitativos en investigación social”, Servicio de Documentación en C.Sociales, ficha 256-332, U. de la República, Montevideo.

Una metodología de análisis de interacciones locales: el caso de Fray Bentos

Enrique Mazzei - Gabriel Errandonea

Presentación

En el marco de la convocatoria de la Universidad de la República, a presentar propuestas de investigación en la Comisión Social Consultiva (Cosoco), un equipo interdisciplinario de investigadores –participante de la Mesa “Desarrollo Local e Inserción Internacional”– elabora y presenta, a fines del año 2002, el proyecto “Turismo con calidad ambiental: Experiencia piloto en el área del Dpto. de Río Negro”.

Este equipo (integrado por docentes del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, la Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo, la Licenciatura de Ciencias de la Comunicación, la Licenciatura en Relaciones Internacionales y la Facultad de Arquitectura) en acuerdo con representantes del Congreso de Intendentes (Intendencia Municipal de Río Negro), de la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP) y del Plenario Intersindical de Trabajadores – Convención Nacional de Trabajadores (PIT-CNT), coinciden que para promover la articulación de los actores locales en iniciativas de desarrollo –como así lo proponía la Cosoco– es necesario elaborar, visualizar y debatir con ellos sus capacidades individuales y grupales en su aporte a la fertilidad de sus espacios para el desarrollo de esas iniciativas.

Para perseguir dichos objetivos, el Equipo elaboró una metodología específica, la que, no obstante aún no finalizadas las actividades de campo, creemos es de interés presentar en estas jornadas.

I. Fundamento metodológico de la experiencia

La metodología empleada resulta de una adaptación de instrumentos del accionismo francés, los cuales han mostrado una altísima efectividad, tanto para recrear los sistemas de interacción de interés, como para constituir el espacio de laboratorio, metodológicamente cuidado, para que se produzcan los procesos de emergencia, caracterización y superación de los bloqueos relacionales.

Se trata de una metodología fácilmente replicable, que supone tiempos de ejecución aceptables y costos muy accesibles cuando los recursos son escasos. Si bien su implementación supone una alta calificación académica, se trata de un proceso cuya factibilidad se respaldó en la formación adecuada y compatible de los científicos sociales docentes de la Universidad de la República.

El eje principal de nuestro trabajo se orientó en los aportes de Alain Touraine que en su libro “El retorno del actor”, señalaba que la técnica que bautizó como “Intervención Sociológica” –instrumento básico de nuestra tarea– resulta de utilidad para diferentes objetos de investigación como estudios de círculos dirigentes; estudios de conductas políticas y organizacionales que incluyen conductas de orden, de crisis o cambio; conductas de desviación individual, etc. Nuestro supuesto básico, siguiendo a Touraine, es que los actores locales –“actores” por su condición y voluntad de acción inmediata– son pasibles de análisis y merecedores de intervención científica.

Tal supuesto implica que los actores si bien heterogéneos, son en general calificados en el manejo de elementos de juicio mínimos necesarios para promover emprendimientos de desarrollo local y que asimismo, pueden ser percibidos a través de sus conductas políticas y organizativas.

Nuestra preocupación es renovar el análisis, superando los sesgos de estudios anteriores en los cuales su orientación hacia la búsqueda, ordenamiento y sistematización de la información tienden a una acumulación donde las situaciones de referencia emergen como sobre-diagnostics.

Así el trabajo aspiró a satisfacer interrogantes tales como ¿por dónde pasa entonces la dificultad vivenciada y declarada por los propios actores?, ¿cuáles son los mecanismos que conspiran contra los diferentes emprendimientos?, ¿se trata de una problemática con origen en la idiosincrasia de los lugareños y, por ello, inmune a todo esfuerzo?, ¿es posible aplicar recursos metodológicos para dar apoyatura y orientación real a los actores a los efectos de destrabar los mecanismos de articulación social donde normalmente se empantanar todos los proyectos?

En el entendido que las respuestas a esas y otras preguntas no son ni simples ni universales y que ellas deben ser respondidas por la investigación caso a caso para determinar la naturaleza de los problemas específicos. La condición no reflexiva de los mecanismos estructuradores de los subsistemas de interacción locales es generalizable. O en términos más explícitos, puede afirmarse que todo emprendimiento en materia de desarrollo local supone poner en relación -es decir integrar en un único sistema comunicacional- a diferentes actores, con diferentes aspiraciones, con diferentes perspectivas del mundo y, consiguientemente, con diferentes historias personales y comunes¹.

Así, y aún cuando no existan diferencias o antagonismos irreconciliables, cuando los mecanismos comunicacionales y de gestión hayan resultado des-regulados -es decir que no existan o se hayan debilitado o desaparecido- los mecanismos de disciplinamiento homogeneizadores necesarios para encausar articulada y coherentemente las acciones individuales para un fin común, hace necesario traducir cada perspectiva a las otras, si se quiere ajustar dichos mecanismos de acción conjuntos.

La solución más generalizada a esta problemática, que en tanto que natural a los sistemas de interacción humanos, no es nueva, ha sido tradicionalmente el de la hegemonía política.

Efectivamente, cuando los canales de toma de decisión se encuentran mayoritariamente bajo el control de una colectividad de conciencia institucionalizada, ni que hablar si el control es total, las diferencias se liman y homogeneizan mediante mecanismos preexistentes y jerárquicamente articuladores y ordenadores. De manera que se cuenta con un "diccionario" oficial, y con actores legitimados a realizar desde él las traducciones necesarias. Cuando esto ocurre, en el acierto o en el error, los objetivos resultan fácilmente estipulables y los medios se ajustan, con precisión variable, a las necesidades de acción ya definidas y acordadas o impuestas.

El problema surge ante la pérdida de dichas hegemonías, ya se trate de un sistemático fracaso en la consecución de los objetivos fijados, como de una fractura en los equilibrios políticos y de gestión que vuelven inútiles los mecanismos de homogeneización y jerarquías. Este parece ser, y en forma crecientemente generalizada, la situación de las diferentes localidades de nuestro país, ante la transformación en los equilibrios político partidarios tradicionales.

Así, no todos los actores con que un emprendimiento de desarrollo local debe contar, se encuentran aunados en una misma perspectiva de lo social (es decir, de las ponderaciones que se realizan y, aún, del orden y objetivos de los esfuerzos necesarios). La fragmentación del subsistema de interacción en sectores, y hasta en micro partes, vuelve muy difícil, sino imposible, el disciplinamiento

1 La idea de "diferente historia común", refiere básicamente al hecho de que un mismo encadenamiento de hechos es vivenciado y ponderado de forma diferente por quienes fueron convocados por él. De manera que debe esperarse que existan, como máximo, tantos relatos, y consiguientemente, acentos en diferentes aspectos, como partícipes en dichas cadenas históricas de sucesos. Cada actor puede volver superlativo un acontecimiento insignificante para otro, de manera que la superposición de los relatos sobre un hecho indudablemente único (aún cuando este extremo puede afirmarse), conduce a desajustes difícilmente concensuales.

de los actores, que recíprocamente se reclaman la responsabilidad de la falta de balance.

En este punto es que las viejas metodologías de apoyo y capacitación se tornan inútiles. Es que no se trata de adiestrar a las diferentes partes de una misma maquinaria para mejorar los rendimientos individuales con la finalidad de ajustar el producto final a los objetivos prefijados.

Se trata más bien de establecer un espacio de interacción capaz de desdoblarse a los actores, en su condición fundamentalmente reactiva, para que se perciban desde afuera y, si es posible, desde las diferentes perspectivas con que están obligados a tratar.

Este proceso, que técnicamente conocemos como “conversión” (el tránsito del análisis ideológico que un actor hace del proceso en que se compromete, hacia un reconocimiento del movimiento social presente en la acción²), supone el estudio intensivo de los pequeños grupos, mediante la intervención directa de los investigadores para provocar el pasaje de las conductas de “respuesta y adaptación” a las de “proyecto y conflicto”³.

II. Objetivos de investigación

El objetivo de elaborar, visualizar y debatir con los actores, con sentido de su capacitación y articulación grupal, se realizó a través de la modalidad de Taller⁴, en tanto didáctica activa promotora del intercambio de ideas, conocimientos, experiencias, competencias y habilidades. Se realizaron nueve Talleres con participación continua de hombres y mujeres profesionales, técnicos municipales, cooperativistas, empresarios, operadores turísticos, ambientalistas, dirigentes sindicales, ediles, artesanos, en un mínimo de 10 y un máximo de 16 personas.

Esos Talleres recibieron el aporte de sus participantes, así como informes y exposiciones orales, con conceptualizaciones teóricas y relevamiento de información pertinente, por parte del equipo técnico universitario, a los efectos de la elaboración de las propuestas para el desarrollo del Turismo, y la sistematización de metodologías de articulación de la comunidad. Finalmente en él se verterán las conclusiones a que ha arribado el equipo de investigación, luego del análisis y procesamiento de la información ya relevada.

En definitiva, vía este Proyecto, en un lugar y tema concretos, se espera desarrollar y evaluar una metodología de alcance nacional y regional, de apoyo a la constitución y articulación de actores sociales para el trazado de políticas productivas, que emerjan de la comunidad, le den a ésta un mayor dominio sobre su desarrollo y le permitan elaborar un perfil propio y original para ubicarse en el mundo de hoy.

La discusión, sobre la constitución y articulación de actores a la vez que se desarrolla en un inmediato nivel micro local, su sistematización y análisis será proyectada especialmente a nivel “meso” de la sociedad en tanto dimensión con una generalidad adecuada para la aplicación de ese conocimiento como aporte a la elaboración de políticas de desarrollo que aspiren a cubrir ese y otros casos similares dentro del espacio nacional.

2 Touraine, Alain (). Página 132.

3 Op. Cit. Página 130.

4 La expresión “Taller” es, por sí, polisémica, pero además en el curso de la investigación significa dos instancias de campo diferentes: en las etapas iniciales, los Talleres se caracterizaron por construir espacios de relevamiento de información por excelencia; condición metodológica bien diferente a la función prevista en las últimas etapas, en las que se trata de una instancia de devolución de resultados de investigación, de intercambio con los actores y, por ello, esencialmente proactiva

No obstante, si bien la constitución y articulación de actores en el nivel “micro” generalmente se la asume como un hecho, y en ese sentido como un área no crítica, es en este nivel donde los proyectos resultan inmovilizados, o por lo menos no dinamizados.

En efecto, es en el nivel de las relaciones locales donde se traducen inicial y/o finalmente los diferentes pasos de aplicación de todo emprendimiento de desarrollo, es decir los procesos operativos concretos, en bloqueos inmovilizantes.

Paralelamente, y ya como supuesto teórico marco, puede afirmarse que la actitud y la conducta no son manipulables mediante la información ni la divulgación de criterios, procedimientos adecuados o deseables, ni mediante la colocación en la opinión pública de objetivos socialmente instituidos como importantes pero, en términos prácticos, inalcanzables.

La operativa cotidiana, en manos de actores concretos, con historias concretas e inercias específicas, serán los encargados de filtrar, traducir y, finalmente, revalorizar dichos contenidos. La coexistencia en un mismo actor social, de un discurso completamente contradictorio con los procedimientos y comportamientos observables, es un hecho tan evidente como extenso y ya conocido tratamiento teórico por la sociología y la psicología social.

Sin embargo, sí resulta de interés aquí el llamar la atención sobre dos lugares comunes en que normalmente caen los esfuerzos académicos dirigidos a estos espacios, nos referimos al nivel micro de las relaciones locales: el de la extensión, en el mejor y más calificado de los sentidos del término; o, el del diagnóstico “externo”, es decir de los elementos distributivamente detectables de lo local y también de lo regional o internacional en relación con lo local.

En esos planos, las desviaciones son por el lado del asistencialismo académico y/o gestión compartida de proyectos o emprendimientos concretos y hasta en la detección y asesoramiento en la corrección de problemas específicos (en un plano consultivo, si cabe la expresión), o, por el lado de los diagnósticos demográficos, económicos, de patrimonio histórico y/o cultural, en la caracterización de las preferencias y/o movilizantes del turista (en el sentido de su captación), etc.

En estos términos, generalmente no han sido objeto de investigaciones los problemas relacionales que bloquean el accionar coordinado de los actores, la singularidad de esta experiencia es el perseguir como fines, no solo el contribuir a la superación local de problemas, sino también a la comunicación, en el sentido de la contribución al conocimiento acumulado, en materia de conclusiones de investigación generalizables o de-construibles metodológicamente por la comunidad científica.

Con el Proyecto, entonces, se abrió la oportunidad de avanzar en la configuración de un aporte científico sustantivo por parte de la Universidad de la República, contribuyendo a la política de cooperación universitaria con la sociedad uruguaya y permitiendo, al hacerlo, avances concretos en materia de investigación: comunicación de conocimientos objetivables, replicación metodológica en otros espacios sociales y elaboración de categorías discriminantes de las relaciones locales, que finalmente pueden ser de recibo en emprendimientos en otros lugares del país.

El Taller

Consecuentemente con lo expresado, y en la prosecución de estos objetivos de capacitación y articulación de actores, la modalidad de Taller se orientó por los siguientes presupuestos básicos.

1. Los actores locales son heterogéneos y son en general actores calificados para participar en acciones de desarrollo local. Los fracasos en la búsqueda de objetivos de desarrollo locales, por lo tanto, no pueden explicarse sino por trabas o bloqueos relacionales, que impiden la coordinación y el ajuste adecuado de esfuerzos simultáneos que se compensan, contradicen o anulan, en grado variable, pero permanentemente en el contexto de un sistema de interacción específico, cuya estructura de oportunidades es parcialmente, resultado directo de ellos.

2. El desbloqueo y la articulación eficiente de proyectos y recursos requerirá, entonces, de la detección de los mecanismos bloqueadores y de su desagregación y presentación ante los propios protagonistas, de manera de proveerles de la información necesaria para evaluar los pasos y los costos de una articulación más eficiente.

A nivel más general, el trabajo en Taller se constituyó como un escenario de investigación y de intercambio, metodológicamente cuidado, para reproducir lo mejor posible los sistemas de interacción en estudio.

En ese sentido el Taller es un espacio de integración de conocimientos, de elaboración de propuestas y de sistematización de metodologías de articulación social.

Y en él se vierten las conclusiones a que va arribando el equipo de investigación, luego de los análisis y procesamientos de la información ya relevada en cada etapa.

Por ello, además de tratarse de un espacio de relevamiento permanentemente controlado, es un espacio de intervención, en el cual las ideas de “extensión” y “asesoramiento” alcanzan su más profundo y deseable sentido.

Así mismo y paralelamente, es un instrumento metodológicamente adecuado para la sistematización y análisis de la producción de discurso allí fomentada, con sentido de su generalización y extrapolación hacia el nivel meso.

A esos fines los Talleres estuvieron sujetos a un riguroso protocolo de campo que permitió objetivar cada uno de los elementos, discutir su validez interna y externa y procesar una articulación comunicable y replicable, entre la evidencia empírica y el resultado del análisis sociológico final.

En efecto, tanto la estructura longitudinal inicial del instrumento (primeros nueve Talleres; etapa de relevamiento), como la final, accionalista e intervencionista (últimos cuatro Talleres; etapa de devolución y capacitación), fueron pensados e implementados mediante el más riguroso seguimiento y vigilancia epistemológica.

De esta manera, el Taller de Investigación ha resultado un instrumento adecuado para la creación de conocimientos, tanto de nivel micro como de nivel meso.

Los supuestos y articulaciones condicionantes del instrumento utilizado, responden a las necesidades articuladas entre el “método accionalista” y la “investigación acción”, como estrategias metodológicas complementarias, y son:

1. Demanda activa por parte de los actores.
 2. Construcción de grupos de trabajo mixtos (actores sociales e investigadores).
 3. Viabilidad en la actuación de los interlocutores (debate) para la reproducción, lo más ajustada posible al estado natural, de los sistemas de interacción correspondientes.
 4. Fertilidad interaccional para efectivizar la “conversión”⁵.
 5. Articulación longitudinal y espacial de la interacción que posibilite la “vuelta a la acción”⁶.
- A partir de esos lineamientos, los objetivos perseguidos fueron:
- a. Identificación y evaluación, con los actores sociales y políticos, de los posibles escenarios de actuación en un mediano plazo y de las diferentes alternativas de desarrollo de un turismo

5 Elaboración, corroboración y re-elaboración de hipótesis. La conversión se define como el momento o eje central del proceso de investigación.

6 Lo que supone la generación progresiva de las profundizaciones y emergencias simbólicas necesarias para hacer visibles los bloqueos relacionales y la propia asunción conciente de la contribución a la inmovilización y frustración de los emprendimientos, vía los efectos no previstos ni deseados de la propia acción.

- sostenible a los efectos de pautar la toma de decisiones:
- Detección de bloqueos relacionales
 - Detección de alternativas para el desarrollo turístico.
 - Promover el desarrollo de las localidades.
 - Identificación de las restricciones y potencialidades.
 - Generación de alternativas de desarrollo a escala local y regional en las distintas dimensiones.
- b. Analizar, sistematizar y evaluar la capacidad demostrada por los grupos intervinientes, para afrontar la problemática y crear proyectos económica y socialmente viables:
- Ajuste de los instrumentos a la idiosincrasia local
 - Evaluar modelos de gestión y actuación factibles de ser aplicados en las distintas localidades, promoviendo el compromiso de los actores sociales a través de la toma de conciencia de las potencialidades y riesgos a asumir.
 - Generar una actitud proactiva que promueva en los distintos escenarios planteados, una reactivación económica con vistas a la generación de nuevos empleos.
- c. Promover y evaluar el compromiso de los actores sociales a través de la toma de conciencia de las potencialidades y riesgos a asumir a partir de:
- Sistematización y evaluación de la metodología empleada, con vista a su replicación en otros subsistemas de interacción local.
 - Elaboración de categorías discriminantes de las relaciones locales.
 - Búsqueda y ajuste de instrumentos a la idiosincrasia local.

Algunos resultados de la investigación

Los resultados del trabajo, en términos fundamentalmente de sus objetivos, pueden presentarse a partir de diferenciar el nivel de lo local de su proyección a nivel meso. Esta distinción se funda, además de representar un criterio analítico ordenador, en el hecho de que las propias reglas de juego establecidas por la Comisión Social Consultiva de la Universidad de la República así lo ponderaron. Se entendió pertinente cualquier abordaje local y micro sociológico, como el por nosotros realizado, siempre y cuando permitiera la construcción de un conocimiento generalizable y el afinamiento de metodologías replicables. En este sentido, el esfuerzo de investigación tuvo que ordenarse en tres grandes ejes de objetivos generales: la intervención en el subsistema de interacción concreto, con vistas a generar logros específicos y tangibles, la generación de conocimientos extrapolables a otras localidades de la micro región y del país y la constitución del emprendimiento en una prueba piloto de instrumentos metodológicos que pudieran resultar replicados en otros subsistemas de otras localidades con problemáticas similares, aumentando, y por esta vía contribuyendo socialmente, el instrumental existente para la asistencia académica y profesional a los emprendimientos de desarrollo productivo locales. Con esta idea eje, podemos entonces detallar los principales resultados logrados, de la siguiente manera:

- El nivel de lo local
1. Aparecen “estigmas” locales (Goffman), como ser el recuerdo del Anglo, doblemente significativos de, por una parte la frustración y desesperación del fracaso y la incapacidad para diferenciar oportunidades de nuevas “estafas” y, por la otra, una de las más valiosas infraes-

estructuras simbólicas y materiales para el desarrollo turístico local. En el primero de los sentidos genera inmovilización, pasividad y desconfianza; en el segundo, la necesidad y la tentación de articular y de vincular a las organizaciones no estatales con la IMRN, por su condición de actor pertinente en todo emprendimiento que implique la utilización de dichas instalaciones históricas. En este último sentido, resulta un móvil para el desprendimiento de la perspectiva única del actor (es decir con horizontes más amplios e integrados a las perspectivas de terceros). La imposibilidad, emergente en el relevamiento realizado, de lograr una articulación adecuada de los participantes en el taller, como posibles miembros de una organización por venir y representantes calificados de los agentes locales, en objetivos que incluyan a la IMRN como interlocutor necesario, permite volver visible uno de los principales bloqueos relacionales detectados. Aspectos que se repiten para otros posibles objetivos turísticos de la micro región, como es el caso de Las Cañas. Esta limitación estructural para la interacción, si bien conserva intacta su condición limitante final, se transforma en su significación y complejidad ante la observación del grupo, permitiéndoles incorporarla, pero ya no como potencialidad sino como impedimento que requiere, para su levantamiento en tanto tal, un trabajo cuidadoso y de largo aliento, motivándolos, como se verá, en la búsqueda de caminos alternativos.

2. Esta dualidad simbólica se complementa con los signos de “lo político partidario” y “del liderazgo”, nuevamente en dos vertientes simbólicas simultáneas, aparentemente contradictorias, pero coexistentes y, por ello, inmovilizantes: el “liderazgo deseable” (grupal y creativo), en contraposición al “liderazgo indeseable” (individual y carismático). Tales significaciones se articulan en los planos más amplios de la política partidaria electoralista por contraposición a la política de estado de largo plazo.
3. El liderazgo deseable deviene así grupal, no individual, fuera del estado, pero en armonía con la IMRN, que así se la desea ubicar: en el papel de un actor local más (y, por momentos, hasta supeditable al sector privado), y con el objetivo de pactar políticas de estado que garanticen la previsibilidad de las condiciones comerciales y de riesgo, para los emprendimientos privados.
4. En definitiva se trata de fuertes contradicciones simbólicas entre la estructura relacional que puede brindar una salida a la situación actual y los bloqueos detectados en el discurso. Si los actores no trabajan sobre dichas contradicciones, la inmovilización producto de la emergencia repetida de las mismas imposibilitará cualquier emprendimiento. Como dichas contradicciones grupales, en realidad representan posiciones individuales enfrentadas que se proyectan sobre los actores sociales que representan, la defensa de las mismas, sumada a una polisemia no bien explicitada, interrumpen, bloquean y enfrentan las acciones, desviándolas y malográndolas.
5. A ese nivel se detectaron formas discursivas de distinto tipo⁸:

7 La construcción de los tipos es el resultado de un análisis de los corpus de los talleres, con base en diferentes dimensiones:

1. Primeramente en la detección de signos relevantes, caracterizados por una significación múltiple y hasta contradictoria. Esta búsqueda parte de la hipótesis general por la que toda significación desajustada, aún más si ésta resulta contrapuesta o contradictoria en una estructura de red significativa, por las consecuencias en la interpretación de lo comunicado, necesariamente deviene en obstáculos comunicacionales de consecuencias relacionales, si bien variables, pero siempre negativas.

2. En segundo lugar en consideración de la proximidad de las significaciones emergentes de los discursos, en torno a cada uno de dichos signos detectados y evaluados como relevantes. En este sentido se buscó tipificar y agrupar a los participantes de manera de poder seguir la evolución de su discurso a lo largo de los diferentes talleres.

- Discurso “Añorador”: Comienza por identificar las dificultades con el desconcierto y la falta de rumbo, pero a lo largo de los talleres revela que este desconcierto es además producto de las frustraciones y de la incapacidad de juntarse, las que finalmente aparecen como el producto del cambio de papel del actor IMRN: de un liderazgo promotor (carismático) a burocracia inmovilizadora (no marca el rumbo). Este discurso parece no percibir en su seno una doble carga: por una parte la condición contextual y de cambio irreversible de la realidad, en la que debe enmarcarse la evolución sufrida por el actor municipal como un dato de la realidad; por la otra la negación del descanso y falta de compromiso subyacentes a su no protagonismo.
- Discurso “Autosubestimador”: Señala tempranamente las incapacidades propias como los bloqueos fundamentales, vinculándolas a las carencias simbólicas, materiales y relacionales (falta de dinero, ideas, incapacidad de juntarse, etc.), luego, conforme transcurren los talleres, las conecta con los procesos de frustración locales y el nuevo papel “bloqueador” de la IMRN, desembocando finalmente en la idea de que todo se traduce en dificultades de convocatoria (nuevamente simbólicas, materiales y relacionales, es decir de legitimación del convocante). En este sentido se trata de un discurso que tiende a desconocer la condición articuladora del intercambio que se encuentra en proceso por la acción de los propios talleres.
- Discurso “Responsabilizador”: Este discurso tempranamente estereotipa los bloqueos (se vive en el pasado, los actores somos incapaces de juntarnos, conseguir financiamiento, etc., la estacionalidad y la mono producción que supone el turismo nos limita, hay que cambiar la mentalidad), pasa luego a colocarse en protagonista del problema, pero siempre en tercera persona encubierta (tememos al cambio, desconfiamos entre nosotros, somos pasivos, no somos capaces de juntarnos), finalmente centra en la IMRN la explicación y termina complementándola con que “los demás” actores provocan dificultades de convocatoria. Desconoce fuertemente el propio papel jugado y las consecuencias de sus acciones. La colocación del problema afuera, implica la perpetuación de aquellos problemas a que el propio orador contribuya, liberándolo de responsabilidades inmediatas, pero condenándolo a la incapacidad en materia de contribuir a las soluciones.
- Discurso “Depresivo”: Se trata de un discurso esencialmente negativo, que coloca al orador en situación de víctima de fuerzas fuera de su alcance y ha mostrado la siguiente evolución: “no nos comprometemos”, “no superamos nuestras incapacidades”, “nadie cree en los demás”, “nos vence la desconfianza mutua y esto no nos permite juntarnos”, “ante nuestras carencias y desconfianzas la IMRN nos bloquea”, “nos vencen nuestras propias inconsistencias”. Se trata de un discurso que denota una actitud muy difícil de superar. El actor es conciente, aunque sea parcialmente, de su papel en su propia desgracia, pero lo connota de una significación casi “apocalíptica”. Los sucesos lo superan, sus fuerzas y capacidades no están a la altura, no por que dependa de él y no se comprometa, sino por la conciencia de la inutilidad de todo esfuerzo.
- Discurso “Optimista”: Se trata de un discurso bastante tardío (arranca en el Taller 4) cuya evolución es de sentido más que de contenido: nuestra historia nos ha llevado a desconfiar

3. Finalmente se tomó en consideración la dimensión temporal. Aquí se realizó una tipificación longitudinal de los diferentes discursos.

De manera que, además de las diferencias de significación emergentes ante signos como puede ser el de “liderazgo”, “intendencia”, “intendente”, “juntarse”, etc., se valoró la evolución de los participantes ante la intervención sistemática llevada adelante por el equipo universitario.

entre nosotros y de lo que se nos venga a ofrecer desde afuera, luego deviene en que esto ha provocado inactividad y pasividad, desembocando en la falta de ganas y compromiso, más adelante esto se traduce en incapacidades para juntarse, producto de dichas desconfianzas, entrando en escena, como inmovilizantes, tanto la burocracia como la vocación sólo política partidaria de lo estatal, y las rivalidades entre los actores privados. Finalmente, coagula en la idea de que estas inconsistencias son producto de una inercia perfectamente vencible y superable por acción, ahora sí, justamente de estas reuniones de taller. Este discurso no arranca tarde por casualidad, se trata de una visión descreída de las posibilidades sólo locales del cambio. Desconfía inicialmente del nuevo esfuerzo que se procesa y se involucra y convence con la salida posible al ver en ésta, una experiencia diferente con la capacidad de ser el impulso quebrantador de los bloqueos. Conlleva la fuerza del cambio, pero delega la acción en una cierta desconfianza de lo local. Se trata de un discurso enormemente valorador de sí mismo, es decir de las capacidades del propio orador para superar adversidades, pero enormemente desvalorizador de las capacidades de los demás actores locales, lo que podría derivar en un disparador negativo si chocara con impedimentos inmovilizantes de sus interlocutores, ya que la no confianza en las capacidades de los mismos podrían derivar en una aceptación pasiva de la “no salida”. Puede tender a la polarización propia de la antinómica relación entre depresión y euforia.

6. Se identificaron entonces los siguientes bloqueos relacionales:
 - Se pudo detectar que, la capacidad grupal de perseguir fines comunes sistemáticamente ha chocado contra significaciones contradictorias, fundamentalmente en lo relativo al patrimonio histórico y cultural que se busca movilizar⁸, teniendo como resultado reiterados fracasos en materia de emprendimientos de desarrollo local. Los diferentes tipos de discursos, incompatibles parcialmente los unos con los otros, establecen limitantes estructurales a la interacción con vistas a proyectos de desarrollo local, que explican buena parte de la inmovilización y los fracasos sufridos.
 - El enfrentamiento del actor a su propio discurso y a una visión analítica del discurso ajeno, ha generado climas facilitadores de la interacción. La misma incorporó una suerte de “diccionarios” o “traductores” que, operando por oficio del deseo de destrabar las relaciones, ha permitido aumentar el margen de la comunicación posible, incluso entre actores que ya no la sostenían.
7. Se identificaron las siguientes alternativas para la prosecución de proyectos o programas de desarrollo turístico:
 - Emerge de los corpus obtenidos, que ciertas características identitarias comunes, pueden operar como medios de resignificación de las diferencias. Estas podrían sintetizarse como tránsito de las “diferencias” a las “particularidades”. Este proceso simbólico operado a lo largo de los talleres, de la transformación del “otro diferente” en un “nosotros con particularidades”, emerge como medio de construcción de escenarios de salida.
 - Se detectan dos ejes complementarios: por una parte los bloqueos mayoritarios son de índole significativa, polisémica (por ejemplo, cuando se menciona caudillo, simplemente cada quién infiere sentidos diferentes y antagónicos, que dificultan seriamente el proceso comunicativo base de la interacción en curso); por el otro, y con fuerte influencia para el levantamiento de otros bloqueos (como cuando existen “deudas pendientes”), la idea de “cultura cívica común”

8 Entre algunos de estos elementos se pueden destacar el episodio Saudico –Frigorífico Anglo- y la más reciente e intrincada historia del Hotel Fray Bentos.

e identitaria, emerge como un eje articulador capaz de tender puentes comunicacionales con vista a fines específicos.

- La situación inicial, de una inercia inmovilizadora, requiere de programas, cuyas etapas o proyectos constitutivos, resultan de calibrar lo alcanzable con la necesidad de generar legitimación y confianza mutua.
- En este sentido se encontró que un móvil adecuado para un desarrollo sustentable de largo plazo, incremental y ejecutable inmediatamente, es el del “turismo cultural”. El grupo asumió dicho eje como propio y resultó dinamizado por él, pudiendo articularse organizativamente en pos de un objetivo común capaz de comprometer a todos los actores intervinientes en el sub sistema de interacción en estudio, más allá de las diferencias que los distancian.

Comentarios finales

Como señalábamos antes, la detección de ejes capaces de articular las diferencias, en el sentido de constituirse en objetivos mayores, y que representen una motivación capaz de superarlas, aunque más no fuera para perseguirlos puntualmente, resultó en la determinación de un proyecto con dos características específicas:

- Por una parte de contenido cultural y con objetivos escalonados, que parten de la motivación del propio fraybentino, para arribar, con el tiempo, a transformarse en un atractivo turístico regional.
- Por la otra, conjugando los elementos, tanto culturales como identitarios, capaces de encontrar un “nosotros” por sobre los diferentes “ellos”. En el caso de Fray Bentos, este elemento adquirió la forma de la seguridad, la amabilidad y lo apacible de la oferta ciudadana local.
- La conjunción de los diferentes elementos permitió al equipo de investigación sugerir un proyecto de Turismo Cultural de Recuperación del Espacio Ciudadano, mediante la participación ciudadana en eventos festivos, que tuviera además como segundo objetivo, el “ampliar la temporada”.

La idea de liderazgo grupal no estatal, pero con participación de lo estatal como socio o, incluso, integrante activo, deviene así una vía de construcción de consenso, con arraigo en los propios actores y capacidad potencial de generar acuerdos en materia de rumbos capaces de: generar políticas de estado, como superación de los emprendimientos político partidarios fuente de gran inseguridad, desconcierto y falta de previsibilidad; ajuste de objetivos y articulación de prácticas en el nivel operativo; y, ordenamiento simbólico consensuable en por lo menos un eje capaz de transformar las diferencias limitantes del pasado en particularidades identitarias de una diversidad en equilibrio de futuro.

Se desprende de los bloqueos relacionales detectados:

- Que en la actual coyuntura, caracterizada por la pérdida de las hegemonías locales que permitieran tradicionalmente imponer rumbos y destinos a lo local, una de las dimensiones que debe ponerse en consideración, más allá de la localidad de que se trate, es la semiótica. El equilibrio de fuerzas, la pérdida de centralidad de lo estatal y lo político, como ámbitos donde se dirimen las diferencias, refuerzan la idea de recuperación de la comunidad como actor y de su necesaria articulación comunicacional, en vistas de superar las diferencias inmovilizantes.
- En este sentido, parece central la definición de los sistemas de interacción adecuados para inscribir los proyectos de desarrollo local perseguidos, con vista a su convocación y re articulación comunicativa.

Se puede generalizar, con base en las alternativas para el desarrollo turístico detectadas, que:

- Los diferentes aspectos de identidad cultural capaces de aglutinar y convocar, por sobre diferencias parciales, así como aquellos elementos de patrimonio histórico y cultural local (especialmente aquellos que puedan no identificarse con banderías) de que la comunidad, por intermedio de los actores sociales, pueda apropiarse simbólicamente, resultan los elementos a integrar como llaves facilitadoras de la interacción social.
- El proceso de integración de elementos, así como de definición de objetivos, alcance y prioridades, requieren del fomento de un intercambio comunicacional inexistente. Dicho fomento hace necesaria la investigación, caracterización y comunicación apropiada, en cada caso, de los elementos que se encuentran bloqueando los sistemas de interacción locales.

Anexo I

La realización del proyecto “Promoción de Políticas Micro Regionales y Locales para un Turismo Ambientalmente Sustentable”, emergente de la Mesa Temática “Ciudades y Territorio”, de la Comisión Social Consultiva de la Universidad de la República, con eje en “Turismo y Patrimonio”, se integró en realidad, mediante la unificación de cuatro proyectos diferentes:

- “Proyecto para el Área Colonial del Este de Durazno” (Mesa Temática “Ciudades y Territorio”).
- “Propuesta de medidas cautelares para el desarrollo integral de Villa Serrana” (Mesa Temática “Ciudades y Territorio”).
- “Propuesta para la Microrregión del Río Rosario” (Mesa Temática “Ciudades y Territorio”).
- “Propuesta para la micro región del Departamento de Río Negro” (Mesa Temática “Desarrollo Local e Inserción Internacional”).⁹

Dichos proyectos aunados mantuvieron una gran autonomía recíproca, fundamentalmente por que perseguían objetivos diferentes, pero también por que se orientaban en convicciones epistemológicas, teóricas y metodológicas diferentes.

En particular la experiencia desarrollada en la micro región del Departamento de Río Negro, que concretamente naciera como Proyecto “Turismo con calidad ambiental: experiencia piloto en el área del Dpto. de Río Negro” y que finalmente se concretara en una intervención sobre un subsistema de interacción específico, el del desarrollo turístico de la ciudad de Fray Bentos y su área de influencia, resultó ser una experiencia interdisciplinaria de investigación y extensión que en nuestro medio no parece tener antecedentes.

Sus objetivos de investigación nacieron como una serie de necesidades emergentes de la propia mesa temática, con una fuerte contrapartida y compromiso de parte de los actores sociales involucrados. Es decir de los actores partícipes de la Mesa original (“Desarrollo local e inserción internacional”)¹⁰, por una parte, y por el resto de los actores involucrados en el subsistema de interacción local mencionado, por la otra.

9 Comisión Social Consultiva. Universidad de la República. Mesa Temática: Ciudades y Territorio, Eje Temático: Turismo y Patrimonio, Proyecto: “Promoción de Políticas Micro Regionales y Locales para un Turismo Ambientalmente Sustentable”.

10 Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP); El Congreso Nacional de Intendentes, representado por la Intendencia Municipal de Río Negro (IMRN); y, Plenario Intersindical de Trabajadores – Convención Nacional de Trabajadores (PIT-CNT).

Etapas de la investigación:

El trabajo de campo constó de cinco etapas, realizadas entre el 15 de abril y el 28 de noviembre de 2003. Las mismas pueden ser descritas de la siguiente manera:

1. Etapa de coordinación interdisciplinaria y diseño metodológico:
 - Definición final del problema y determinación de los medios más adecuados para su abordaje.
 - Determinación del eje disciplinario de intervención social a realizar.
 - Determinación de los ejes temáticos relevantes para la conducción de los talleres.
 - Diseño estratégico, división de las competencias y responsabilidades y determinación de un calendario de ejecución cuidadosamente pensado con vistas a la integración disciplinaria, fundamentalmente durante las etapas de exploración y relevamiento.
2. Etapa Exploratoria:
 - Preparación de los talleres (selección, convocatoria y pactado de la agenda con los actores involucrados): se entrevistó a 64 personas en 3 días.
3. Etapa de Relevamiento:
 - Se realizaron 9 Talleres: en la etapa de relevamiento se realizaron Talleres todos los viernes de agosto y setiembre de 2003, de 8 a 10:30 hs.; mientras que en las etapas de capacitación y extensión y de promoción y evaluación proactiva, se realizaron Talleres, con la misma frecuencia y horarios, durante el mes de noviembre.
 - Los Talleres fueron conducidos temáticamente por especialistas en áreas temáticas de interés diferente.
4. Etapa de Capacitación y Extensión Universitaria:
 - Se realizan 3 Talleres Abiertos, con la finalidad de establecer un cable a tierra para reducir y medir la deriva del grupo.
 - Se dictaron dos Conferencias, que junto con la función homogenizadora de los contenidos temáticos volcados en los Talleres, constituyeron el aporte principal en materia de capacitación.
5. Etapa de Promoción y Evaluación Proactiva:
 - Se realizan 3 Talleres: se realiza la devolución de los resultados de investigación a fin de constituir un nuevo subsistema de interacción con base en condiciones comunicacionales diferentes, promoviendo la toma de conciencia del nuevo escenario y de sus potencialidades.
 - Se promueve un objetivo de Turismo Cultural.
 - Se articula la emergencia y movilización de los actores: se logra constituir, entre los mismos actores que al inicio de la investigación declaraban como problema central su incapacidad para juntarse, la Mesa de Turismo y se coordina con la Universidad de la República y la Intendencia de Río Negro el evento "Fray Bentos pinta bien" Realizado con vecinos y otros actores sociales locales en la Plaza principal de Fray Bentos, los días 3 y 4 de diciembre del 2003).

ANEXO II

Participación de los actores convocados:

La demanda de intervención científica, tanto como la marcada diferencia del emprendimiento en relación con otros anteriores y la forma en que se desarrollaron los talleres parecen ser los factores explicativos de la alta y sostenida participación de los actores locales. Un experiencia fuertemente prolonga y exigente en materia de asistencia y participación, bien pudo chocar con una importante deserción o rotación entre los miembros del grupo formado en la primera etapa. Pero el mismo no menguó, sosteniéndose en cambio una participación media (PM) bastante elevada.

A los efectos simplemente de ejemplificar lo señalado, hemos optado por presentar aquí uno de los insumos que se produjeron durante la etapa de análisis, el cual simplemente se basó en la construcción de algunas categorías de participación (“Escasa”, “Media”, “Activa”, “Sin Participación” o “Ausente”), para evaluar, taller a taller, la evolución e integración participativa de cada uno de los integrantes del grupo. Si bien se consideraron otras dimensiones, como por ejemplo la cantidad de palabras emitidas por intervención, sólo tomaremos en cuenta aquí la cantidad de intervenciones realizadas por Taller y la asistencia de cada integrante del grupo en cada convocatoria. El sentido es que, con este escueto dato, podemos rápidamente tener una idea general de la importancia que la experiencia adquirió para los actores locales. A partir de dichas cifras, es posible también calcular el peso medio relativo del total de intervenciones en relación con la cantidad de talleres en que se participó. Dichas categorías son las siguientes.

Índice de Participación Media en los Talleres (IPM)	
Tipo de Participación	Rango IPM
Sin Participación	0
Escasa	1 – 1,9
Media	2 – 2,9
Activa	3
Ausente ¹¹	A

11 A los efectos de construir el Índice de Participación Media en los Talleres (IPM), las categorías “Sin Participación” (concurrir pero no intervenir) y “Ausente” (no concurrir a dicho taller), y que adquirirían el mismo valor (0), se optó por diferenciar la no asistencia mediante su codificación no numérica (se la identificó con una “A”), transformándose en un valor cualitativo y no cuantitativo de participación.

Tabla de participación individual en los Talleres													
Identificador del participante	Asistencia	T-1 - 1º/08	T-2 - 8/08	T-3 - 15/08	T-4 - 22/08	T-5 - 29/08	T-6 - 5/09	T-7 - 12/09	T-8 - 19/09	T-9 - 26/09	Total de Participaciones	Participación media	Valor IPM
J	9	2	3	1	3	3	3	3	3	2	23	2,6	2
B	8	3	3	2	1	3	3	3	3	A	21	2,6	2
N	8	3	3	3	3	3	A	2	1	3	21	2,6	2
O	7	3	3	3	2	A	3	2	A	2	18	2,6	2
R	6	A	A	A	3	3	3	3	3	3	18	3,0	3
M	6	3	3	2	3	A	A	A	3	3	17	2,8	2
C	7	2	3	A	1	2	3	1	A	3	15	2,1	2
E	6	2	1	3	3	A	3	A	A	3	15	2,5	2
H	9	1	2	2	1	2	3	1	0	2	14	1,6	1
P	5	2	A	3	2	A	A	2	3	A	12	2,4	2
U	4	A	3	A	3	A	3	3	A	A	12	3,0	3
K	6	2	1	3	1	3	A	A	1	A	11	1,8	1
I	7	1	1	1	1	2	A	3	1	A	10	1,4	1
L	7	2	1	2	A	1	A	1	1	1	9	1,3	1
ZZ	6	A	A	1	1	3	3	1	0	A	9	1,5	1
G	4	2	1	2	A	3	A	A	A	A	8	2,0	2
D	6	1	1	1	1	A	A	1	1	A	6	1,0	1
F	4	2	A	A	2	1	A	1	A	A	6	1,5	1
X	5	A	A	A	1	1	1	1	0	2	6	1,2	1
Q	3	1	1	1	A	A	A	A	A	A	3	1,0	1
Z	1	A	A	A	A	A	A	A	3	A	3	3,0	3
Total asistentes	16	15	15	15	17	13	10	15	13	13	Asistencia media	14,1	

Como puede observarse en la tabla anterior, solo en dos casos se verificó la concurrencia a todos los talleres: H y J. B y N faltaron en una sola ocasión. Sólo se constataron tres participantes que pudieron ser incluidos en la categoría de participación activa: R, U y Z (resultando además U y Z, dos de las personas con mayor inasistencia¹², 5 y 8, respectivamente, lo que nos deja a R como el miembro más participativo), pero además existe un caso (M) que se sitúa en el límite superior de la participación media (IPM: 2,8) y que sólo estuvo ausente en tres talleres.

En este punto debe señalarse además, para el caso de U, que si bien tuvo frecuentes ausencias (5), en cada taller ingresó en la categoría de participación activa. Como elemento singular, en el taller 8 (en el que se trató la problemática institucional público-privado), tres participantes (H, X y ZZ), no registraron intervención ninguna. En la categoría intervención media se encuentran nueve talleristas, y fueron: J, B, N, O, M, C, E, P y G. En igual sentido, pero en lo que refiere a participaciones con escasa intervención existen nueve casos: H, K, I, L, ZZ, D, F, X y Q.

Con lo expuesto, puede decirse que la participación fue homogénea a lo largo de los Talleres. No se registró una marcada caída en las asistencias que, teniendo en cuenta la creciente cercanía de la temporada, y los puntuales eventos locales, como el aniversario de la caída del avión argentino, que coincidieron parcialmente con el calendario de realización de talleres, obliga a considerar la experiencia como con una retención muy significativa.

12 R se integró más tarde a los talleres, a partir del 4º Taller, no faltando a ninguno de los seis restantes, de manera que debería considerárselo sin inasistencias, encontrándose entre los más participativos.

ANEXO III

Este pasaje requiere de una tecnología específica, muy ajustada en cada caso, y abordada desde equipos interdisciplinarios, pero conducida por sociólogos¹³. Sólo a los efectos de que se comprenda, y tomando como base la experiencia de la investigación desarrollada en Fray Bentos, esta metodología:

Requiere que se analicen los mecanismos mediante los cuales se forma la acción colectiva.

Precisa definir e implantar el rol de los investigadores de manera doble. Es decir que el equipo de investigación:

Suscite y acompañe el auto análisis de los actores y lleve al grupo hacia la conversión tomando la iniciativa de presentarle determinada imagen de sí mismo.

Pero también deben conservar la distancia que va del conocimiento a la acción, al mismo tiempo que se posiciona cerca de los actores, de sus ideologías y objetivos concretos.¹⁴

Requiere que los roles de la investigación se dividan; debe existir:

Un coordinador temático (Conductor): que oriente al grupo en la discusión de un tema del cual es especialista. De esta manera le compete, además de contribuir a homogeneizar al grupo en materia de conocimientos y terminología, el controlar que la discusión no evite internarse en zonas conflictivas, posicionándose en niveles superficiales.

Un Observador A (Intérprete): que se quede cerca del auto análisis del grupo y resulte un vínculo entre el equipo de investigación y el grupo intervenido.

Un Observador B (Analista): que se coloque en el punto de vista del análisis y se empeñe en construir hipótesis a partir de las conductas del grupo.

Necesita organizar grupos de intervención colocados en una situación artificial tal, que sus miembros se perciban, más claramente que en su vida cotidiana, como productores de su historia (historia y transformaciones de su situación específica), evitándo que se ubiquen fuera de su acción, pero buscando comprometerlos con el trabajo de análisis (uno de los problemas radica en que la ideología del actor choca con que se le analice).

Es también necesario que el investigador no aparezca como neutral ante la resistencia de uno, varios o todos los actores, al análisis, es decir que debe ayudar al actor, no a reafirmar su ideología ante sí o ante terceros, sino a encontrar y hacer visible ante los demás actores su posible sentido.¹⁵ Requiere que el grupo, desde recién formado, enfrente a cada uno de los actores con sus "amigos o adversarios" en la vida real, pero en el subsistema de interacción artificial en él creado, lo que supone que tiene que remplazar la ideología, por la experiencia de una relación social. Este es un esfuerzo central y sólo es posible gracias al oficio de la intervención sociológica procesada.

Se precisa que la elección de los interlocutores emerja de los grupos mismos, buscando reproducir la mayor diversidad posible (todos los actores intervinientes en el subsistema de interacción real

13 Disciplinariamente se trata de una tarea específicamente sociológica de investigación acción, aunque para la motivación del discurso puede resultar necesario contar con especialistas en materias específicas en cada caso. Desde esta perspectiva, se trata de un abordaje interdisciplinario, ya que la conducción temática de la discusión sirve a la finalidad sociológica del auto análisis grupal, lo que requiere de una comprensión e integración de los diferentes profesionales intervinientes que, en modo alguno, puede entenderse como una mera sumatoria de esfuerzos y saberes disciplinarios, sino como una verdadera integración de conocimientos y acciones de intervención social..

14 Op. Cit. Página 134.

15 Op. Cit. Página 134.

específico, deben encontrarse representados). Y que los investigadores sólo orienten el intercambio de puntos de vista, evitando que las partes huyan o limiten artificialmente la discusión.

Las reuniones deberán ser cerradas para que el análisis de la acción, ante los “amigos o adversarios”, resulte en cada caso controlable por los actores partícipes. Esto es central, ya que los investigadores estudian no la conducta sino su auto análisis.¹⁶

El investigador buscará desarrollar la conciencia de rol del actor, con acento en los efectos indeseados de su propia conducta, es decir de la persecución de sus objetivos individuales en disonancia con la acción y orientaciones de quienes participan con él del subsistema de interacción encargado de viabilizarlas.

También es necesario que pueda transformarse el que en principio, es un “grupo testigo”, en un “grupo figura”, es decir capaz de producir interpretaciones sobre la práctica, con vistas a la generación de su “conversión”. Tarea que sólo el investigador puede llevar adelante.

Requiere que se minimice el riesgo de que el investigador pierda el equilibrio ante el grupo. Ya sea que se trate de una excesiva distancia con el mismo, como de una identificación profunda hacia el actor (extremo que resulta el más común).

Finalmente requiere que también se minimice el riesgo de encontrar movimiento social en cualquier sistema de interacción, no por que de él emerja, sino por que el propio investigador artificialmente lo genera. La separación de roles, la multiplicidad de grupos y los cortes prolongados en el tiempo, ayudan a solucionar este problema. Problema que de manifestarse puede resultar muy negativo, ya que la movilización tiende entonces a desaparecer con el levantamiento de la intervención. Riesgo que resulta necesario cuidar por las frustraciones que ello implica: la intervención debe cuidar que el impacto sobre el medio social no resulte perjudicial.¹⁷

Todos estos aspectos deberán desarrollarse y discutirse en detalle en otra parte, baste aquí señalar la condición metodológicamente cuidada y tecnológicamente compleja, de lo que nos encontramos describiendo y que, normalmente tiende a describirse genéricamente como “trabajo en talleres”, con las dificultades que la condición polisémica de la expresión “taller” implica y el abuso, no necesariamente científico, de un sinnúmero de instrumentos que normalmente se aplican y describen como “talleres” y que no se implementan teniendo en cuenta los recaudos mínimos y necesarios para que sus frutos puedan considerarse conocimiento científico.

16 Op. Cit. Página 132.

17 Op. Cit. Página 135

III. Trabajo y formación laboral

La interacción de los trabajadores entre sí y con los técnicos

Gestión de Conocimientos y Autoridad en las Unidades Recuperadas

Marcos Supervielle

Introducción

¿Son necesarios los patrones en las empresas?

La respuesta negativa a esta pregunta dominó los orígenes del pensamiento socialista del siglo diecinueve. Se fundaba dicha postura en su lucha contra la propiedad privada. En este momento histórico, como en el actual, dicha pregunta se desglosaba en dos aspectos: los patrones – o empresarios, a los efectos del tema que tratamos son lo mismo – aparecen como poseedores del capital imprescindible para que la empresa exista pero además, aparecen como poseedores de un capital cognitivo y social para dar cuenta de otras funciones imprescindibles para funcionar en una sociedad capitalista. En este segundo aspecto, aparecen como poseedores de un “savoir faire” específico: capacidad de organizar a los trabajadores y al conocimiento técnico requerido para producir, capacidad de obtener créditos para funcionar, capacidad para obtener los proveedores que se requieren para producir, capacidad de promover los productos que se elaboran, capacidad de construir una clientela, etcétera¹.

La pregunta que se hacía en el siglo diecinueve ha retomado vigencia hoy en día y en particular a partir de la crisis económica del 2002. Y en ella la emergencia de proyectos de recuperar unidades productivas. No es que anteriormente no hubiesen recuperación de empresas o iniciativas de trabajadores de formar cooperativas de producción, es decir, sin patrones, pero el fenómeno se volvió acuciante y masivo en este período y ello no sólo en Uruguay sino también en Argentina y en el sur del Brasil.²

Es que en cuanto a las cuestiones de Capital, ante el masivo cierre de empresas muchas veces extremadamente endeudadas, un conjunto de instituciones, bancos, acreedores en general, autoridades administrativas públicas etc. se vieron obligados a concebir la posibilidad que eventualmente era menos oneroso permitir que los trabajadores recuperasen unidades productivas – no corresponde hablar de empresas, porque lo que es recuperable es la unidad productiva – antes de rematar una serie de equipos, en general envejecidos, que nunca cubrirían el capital prestado por dichos acreedores, apostando así que podrían recuperar “algo” de lo prestado a partir de unidades que funcionasen, aún con características muy especiales.

Pero, aún así, ¿están los trabajadores en condiciones de retomar una empresa endeudada y hacerla viable y simultáneamente convencer a un sin número de acreedores e instituciones públicas que de una forma u otra pueden autorizar o no que justamente su proyecto es viable?

-
- 1 Nos referimos al concepto de capital social en los términos de Bourdieu: “...el capital es una fuerza inherente a las estructuras objetivas y subjetivas; pero es al mismo tiempo – como *lex insita* - un principio fundamental de las regularidades internas del mundo social. El capital hace que los juegos de intercambio de la vida social, en especial de la vida económica, no discurren como simples juegos de azar en los que en todo momento es posible la sorpresa.”. En Bourdieu (2000) *Las formas de Capital*. Capital económico, capital cultural y capital social. Barcelona, Desclée citado por Marrero Adriana (2005).
 - 2 Se han identificado 25 unidades recuperadas en Uruguay, o en proceso de serlo, y la gran mayoría tiene su inicio de recuperación luego de la crisis del 2002.

Porque nuevamente la temática se desdobra: por un lado, es necesario la adquisición y administración de una serie de conocimientos necesarios para producir y para que esta producción sea eficiente, y por otro simultáneamente, lograr crear confianza y aún apoyo a su proyecto. Esto último obliga a dar cuenta de una importante cantidad de aspectos formales en muchos planos, muy alejados del conocimiento que comúnmente tienen los trabajadores, conocimientos que son ajenos a sus prácticas cotidianas de trabajo. Pero, para todo ello, defenderemos las tesis que además deben no solamente darse formas organizativas novedosas sino, y ello nos parece más importante, reconstruir relaciones de autoridad interna que les permita hacer dicha organización efectiva así como los conocimientos de su acervo tradicional con y los nuevos conocimientos adquiridos.

En este breve ensayo intentaremos responder a los problemas de adquisición y gestión de los conocimientos a los que los trabajadores se ven enfrentados al emprender un proceso de esta naturaleza: la recuperación de una unidad colectiva. No nos detendremos tanto en las formas de obtener un capital para poder hacerla funcionar o los problemas que acarrea la deuda adquirida por la empresa en los tiempos anteriores, salvo en lo que tiene que ver con las exigencias formales para ser creíble como proyecto viable posible.

En una primera parte, haremos una categorización de los tipos de conocimiento que se requiere para producir recuperando una unidad productiva pero transformándola en una empresa creíble para sus interlocutores públicos y privados, de donde provienen y cómo es la forma que se adquieren.

En segundo lugar, se discutirá sobre una serie de dispositivos sociales: convicción, tipo de adhesión al proyecto, naturaleza de la autoridad en el colectivo, necesarios en cada fase de la recuperación de las unidades para que estas sean viables desde un punto de vista social.

Conocimientos externos e internos al Colectivo que recupera la unidad productiva

¿Cuáles son los conocimientos requeridos en el proceso de puesta en funcionamiento de una empresa recuperada?

Existen dos orígenes de los tipos de conocimientos: científicotécnicos y empíricos o prácticos.³ Ambos son requeridos para dar cuenta de la situación excepcional que es puesta en funcionamiento de una unidad recuperada. Estos conocimientos son por su naturaleza, internos, pertenecientes al acervo de conocimientos del colectivo de trabajadores que constituyen la empresa recuperada, y externos, o sea, que no forman parte de dicho acervo. Uno de los aspectos que parecen más difíciles en la compleja tarea de poner en marcha una unidad recuperada es la de lograr la compleja articulación de todos los conocimientos que se requieren para poder hacerlo⁴.

-
- 3 Ver Ruffier Jean y Supervielle Marcos (2000), en donde se desarrolla un planteo similar pero en términos más abstractos y en donde se intenta una tipología de conocimientos en términos de su nivel de abstracción.
 - 4 Por acervo de conocimiento se entiende a todas las experiencias, mediatas y inmediatas, las transmitidas en los procesos de socialización que sirven como esquema de referencia para dar cuenta del mundo de vida en que uno está inserto. Este acervo no se constituye como un sistema coherente, ordenado y cerrado, aunque aún así, se considera "valido hasta nuevo aviso". No es por lo tanto transparente, y a su vez está rodeado de incertidumbre. Aún así es el punto de partida del cual se intenta resolver los problemas que se tienen. Para ver un desarrollo mayor de esta conceptualización ver Alfred Shutz Thomas Luckmann, *Las estructuras del mundo de vida*, Amorrortu ed. 1977 reed 2003.

a) conocimientos externos

Los conocimientos requeridos que provienen del “exterior”⁵ son a su vez de tres tipos:

En primer lugar, “conocimientos tradicionales”. Nos referimos a aquellos conocimientos institucionalizados acumulados por profesionales universitarios que transmiten y aplican a partir de relaciones también institucionalizadas de tipo tradicional profesional – cliente. Conocimientos jurídicos que aportan los abogados, contabilidades que aportan los contadores, etc. cuya función central es de hacer “inteligible” la situación de la empresa que se intenta recuperar. Es decir, volver a producir. Y ello, tanto para los trabajadores involucrados como para las instituciones públicas y privadas, empresas clientes o proveedoras de insumos etc. que participan directamente o indirectamente en su puesta en marcha para poder producir y cuyo concurso por lo tanto, es imprescindible para poder llevar a cabo el emprendimiento productivo. También para producir información, para poder encarar el orden de prioridades de las acciones, éstas de la naturaleza más variada en las primeras etapas de la recuperación, y para poder dialogar y seducir al sistema político y las instituciones públicas, administrativas y de justicia, como para poder informar a los medios de comunicación, de la situación que se vive y del esfuerzo que se emprende. Finalmente para lograr transformar a la consideración de la situación y el emprendimiento como pertenecientes a la esfera pública y no a la esfera privada.

En síntesis, por un lado, por la necesidad de incorporarse a la red de relaciones institucionales que supone todo emprendimiento productivo, construyendo una institucionalidad que le permita comunicar con el resto de las instituciones que participan directa e indirectamente en el proceso de producción. Y por otro lado, transformando el drama del cierre de una empresa, en un drama público, es decir, que conlleve la consideración de la sociedad en su conjunto y no un simple drama privado.

En segundo lugar, los “conocimientos especiales y específicos”⁶. Que aparecen centrales en la fase de “transición”, en la fase de la elaboración del proyecto en términos de viabilidad económica, y en la organización formal de los trabajadores para llevarlo a cabo. Por las características del aporte técnico, de la situación y la necesidad del emprendimiento, se requiere de la definición de una modalidad de relacionamiento entre los trabajadores y los técnicos que aportan su conocimiento en esta fase. Este debe tener cuatro características particulares:

1. Carácter “institucional” para darle permanencia al asesoramiento, poder fijar las etapas y las modalidades concretas de asesoramiento.
2. Carácter “multidisciplinario”, y según cada situación y en función del diagnóstico realizado y de las características del proyecto, la definición de los profesionales y técnicos requeridos. Este me parece un elemento muy importante, la multidisciplinariedad está dada por los requerimientos del proyecto y no se define a priori (además que requiere la posibilidad de “traducción” entre los distintos profesionales y técnicos convocados.) Aún así, parece imprescindible en este tipo de asesoramiento el de un economista para darle una visibilidad al proyecto de la empresa recuperada, mostrando su viabilidad de tal forma de poder acceder a fuentes de crédito y otros requerimientos necesarios.
3. El asesoramiento debe tener un carácter “temporal” y no de tipo definitivo y ello se debe saber desde el inicio del proyecto, en el sentido que desde el origen se sabe que los técnicos que participan en el proyecto no lo harán indefinidamente y por lo tanto forma parte de su intervención la transmisión de los conocimientos que son necesarios para que este sea realizable.

5 Por exterior entendemos aquellos que no forman parte del acervo del conocimiento del colectivo de los trabajadores que participan en la recuperación de la empresa.

6 Ello según Daniel Olesker, en función de sus apreciaciones que dio en el 2do Encuentro sobre recuperación de Unidades productivas y procesos de Gestión del Trabajo realizado en noviembre del 2004.

4. Debe tener pues un componente de “Capacitación y de Educación”. Sea para poder encarar funciones que no se dominan porque ellas eran muchas veces llevadas a cabo por los propios patrones. Es el caso de la comercialización y el marketing, la gestión y aún la formación cooperativa para aquellas empresas recuperadas que toman esa modalidad. Por otro lado, la capacitación puede orientarse a aspectos que se orientan a mejorar lo que ya se conoce para mejorar la producción en su calidad o en su eficiencia en general.

Discutir las condiciones de viabilidad sustantiva del proyecto más allá de los logros en el aspecto formal del asunto, aunque la formulación de mismo en sí también es una pieza clave en su formalización y su consistencia, será imprescindible para lograr incorporarse a la red institucional imprescindible para producir que mencionábamos antes.

Finalmente, junto a los conocimientos externos de tipo tradicional y de tipo y específico, se requiere la “co-construcción de conocimientos”⁷ entre los trabajadores y los técnicos, es aquí en donde participan fundamentalmente los sociólogos, aunque también los psicólogos y los asistentes sociales, porque al decir de una trabajadora⁸, el pasaje de trabajadoras dependientes a trabajadoras autónomas es todo un aprendizaje complejo que necesita un continuo seguimiento y procesos de discusión explícita para poder encararlo. Todo ello porque es un proceso de construcción colectiva, producción y aprendizaje de reglas nuevas de convivencia y de trabajo en donde el conocimiento no aparece como “externo”, como un “capital” de los profesionales y técnicos, sino que se construye colectivamente entre los trabajadores que participan en el proyecto y estos especialistas. Este proceso es necesario porque uno está en una fase de “descubrimiento”, es decir, ante situaciones inéditas, decisiones que nunca se habían tomado antes, y sobretodo porque uno se encuentra frente a situaciones en donde el conocimiento existente es pobre, por lo que no puede ser utilizado como referencia y, por lo tanto, debe ser creado en el transcurso de la puesta en marcha del proyecto. En particular implica una revisión crítica y reflexiva del papel que cada trabajador a título individual juega en el proceso de producción y del papel que juegan conocimientos técnicos específicos, vinculados a la producción, gestión y comercialización. Y a título colectivo, el papel que juega asumiendo – aunque quizás de forma diferente– funciones que antes asumía el empresario. Y con ese trasfondo, el aprendizaje de las relaciones que los trabajadores entre sí y con los técnicos deban desarrollar de tal forma de lograr un “constructo” cognitivo eficiente, para producir un producto de calidad y precios aceptables, de cómo articular todos los eslabones del proceso producción - consumo. Pero que este “constructo” no se haga reproduciendo las relaciones jerárquicas (y de poder) que se desarrollaban en la organización del proceso de trabajo en el período anterior sino sobre nuevas bases. Ello, aún reconociendo la autoridad diferencial de los conocimientos en cada situación específica y por lo tanto la autoridad diferencial de los actores y de sus aportes específicos en cuanto a la relación al acto de producir.

Un actor contaba el trabajo que daba hacerle reconocer a otros trabajadores la importancia de los conocimientos que aportaban los técnicos y de no despreciarlos porque éstos últimos no tuviesen la experiencia concreta para “producir”, experiencia que todo operador tiene. En este sentido, la regla parece ser la obligación a participar reflexivamente, es decir, no se tiene ni siquiera el derecho a optar de participar o no.

En esta co producción de conocimientos un técnico “externo” sirve desde ser un simple “catalizador”, que fuerce por su propia presencia que las “cosas se digan”, que se expresen, y sobre todo, se escriban, hasta un coordinador de la búsqueda de los conocimientos requeridos para

7 Hemos reflexionado sobre las relaciones de los trabajadores con el conocimiento desde la perspectiva de su autogestión en: Supervielle, M. y Quiñones, M. (2003)

8 Según expresiones dichas en el 2do Encuentro ... op.cit.

amalgamar los conocimientos requeridos por el “constructo” antes mencionado. Y todo ello en función de “autoproducir” reglas explícitas, reglas de control del proceso que está en marcha. Reglas éstas que son imprescindibles para que en torno a ellas se vayan construyendo otro tipo de reglas, éstas autónomas, a través de acuerdos tácitos en el colectivo, que en última instancia son la esencia de la conformación de este mismo colectivo, y que constituye la base social del proyecto de recuperación de la unidad productiva.

Hablamos de co-producción de conocimientos porque en ellos este técnico externo, fundamentalmente el sociólogo, por su entrenamiento para trabajar en contextos de descubrimiento, juega también un papel activo colaborando en ir más allá de lo inmediato, produciendo síntesis y colaborando en construir las preguntas necesarias –y no solamente participando en la elaboración de las respuestas- es decir, cooperando activamente en la conformación de la dimensión social del proyecto, ayudando a que la producción de la sociedad que implica esta recuperación de la empresa se realice la forma lo más reflexivamente posible.

En síntesis, el conocimiento que incorporan desde el exterior los trabajadores es de tres tipos distintos y a su vez tiene características distintas. El primero, que denominamos tradicional, lo es porque supone un relacionamiento de tipo tradicional. Forma parte del acervo cultural de los trabajadores el saber que es lo que hace un abogado o un contador y, por lo tanto, que se les puede pedir, aunque obviamente no domina sus conocimientos ni pretende sustituirlos con su experiencia. En el segundo caso, el tipo de asesoramiento técnico aparece como más alejado de su acervo de conocimientos. En este campo de conocimientos, aunque son conscientes de sus carencias intuyen con bastante precisión lo que necesitan. Es por ello que el relacionamiento debe institucionalizarse. Reclaman los técnicos, para evitar dependencias que pueden ser negativas a la larga, como se verá en lo que sigue. Con los profesionales anteriores la institucionalización está claramente aceptada y asimilada, pero en este tipo de conocimiento que debe incorporarse al emprendimiento es novedoso y es imprescindible que se incorpore al proyecto, pero a su vez, que rápidamente se transforme en parte del acervo de los conocimientos de los trabajadores. Para que luego, de caso de mantenerse la relación con los técnicos tenga un carácter más del tipo que definimos como tradicional.

Finalmente, en el tercer tipo de conocimientos, en la co producción de conocimientos, la dificultad mayor estriba en que la carencia de los conocimientos no es totalmente consciente y aunque un técnico se la explicase, ésta no sería entendida cabalmente. Existe sí un sentimiento vago de conciencia de falta de conocimientos pero esta no se puede expresar en una demanda precisa de cuáles se requieren y para qué. Es por ello que para aceptar la presencia de éstos técnicos se requiere que ellos provengan o estén enmarcados en una institución que tenga un prestigio tal que genere confianza por sí por un lado, y por otro, requiere que los técnicos se aproximen casi de una manera militante, al menos en una primera etapa, sin intentar desplegar una sabiduría que no tienen a priori, escuchando atentamente y proponiendo conclusiones y/o resoluciones que pueden ser compartibles al nivel de conocimientos y experiencia de los trabajadores que participan en los proyectos. Es en la marcha que irán mostrando su pericia profesional y es en función del descubrimiento que los trabajadores ven de esta pericia, que poco a poco irán valorando y respetando a estos profesionales “de otro tipo”, sus conocimientos y su capacidad para obligarlos a repensar los problemas que tienen de forma diferente.

b) conocimientos internos

En cuanto a los conocimientos “internos”, la relación entre los conocimientos y entre los trabajadores, profesionales y técnicos al interior del grupo de la empresa recuperada, aparecen dos tipos de problemas a veces ligados entres sí:

Por un lado, la imprescindible necesidad de mantener el capital de conocimientos en el colectivo para poder producir. Es decir, evitar que la dispersión de los trabajadores que muchas veces se

produce cuando la empresa que luego se recuperará entra en crisis, y con ellos ciertos conocimientos estratégicos para producir, del “conocimiento fino” tal lo describía un trabajador⁹, y también de los conocimientos técnicos —a veces conocimientos estratégicos— que reposan sobre los profesionales de la antigua empresa. Profesionales que muchas veces tienen mejores oportunidades para conseguir otros trabajos y abandonar el proyecto de recuperación y por lo tanto conocimientos que están en peligro de irse del colectivo.

Por otro, el problema de cómo amalgamar los conocimientos, en una situación inédita en donde los técnicos y profesionales pasan a ser “iguales” que los otros trabajadores al menos en el esfuerzo de sacar la empresa recuperada, en las grandes decisiones a tomar, En este sentido este proceso se articula a lo que decíamos en el último tipo de intervención de conocimiento técnico externo.

Convicción, proyecto y autoridad

Pero todo este ensamblaje de conocimientos muy dispares que se requieren en distintos momentos del proceso de puesta en práctica de la recuperación de la unidad productiva, requiere otras dimensiones y otros procesos intelectuales que enmarquen y aún orienten el complejo proceso de racionalización que exige un proyecto de esta naturaleza.

Ética de la convicción

Nuestra hipótesis es que el lanzarse en la aventura de embarcarse en la reconstrucción de una empresa es sólo posible si se tiene una muy fuerte “convicción de la viabilidad” económica y técnica de lo que se quiere producir, y que se tiene el grupo social que está dispuesto a realizarlo. Dicha convicción de la viabilidad se compone de múltiples dimensiones que se amalgaman en distintas maneras.

Mencionamos aquellas que nos parecen las más centrales. La primera es la “afectiva”, que se manifiesta a través de una muy fuerte identidad del grupo, junto a una fuerte identidad profesional, en el sentido de identidad de competencia profesional, o sea que se consideran capaces de realizar un trabajo de calidad si tuviesen las condiciones para hacerlo. Seguramente esta fuerte identidad del grupo aparece como imprescindible, aunque seguramente insuficiente para embarcarse en un proyecto de esta naturaleza. La identidad se conforma también de elementos de un “modo de vida”, de negarse a perder un capital cognitivo que desaparecerá irremediablemente al desaparecer la actividad productiva de grupo que les permitió organizarla. Actividad que les permitió simultáneamente construir este “modo de vida”, con sus rutinas, con sus amistades y reconocimientos comunitarios y como experiencia reafirmada en el tiempo. Las perspectivas de perder el trabajo y por lo tanto de la actividad productiva que realizaban significa la pérdida simultáneamente de este “modo de vida” y del sentido de la misma que todo trabajador desarrolla. La convicción de viabilidad de su trabajo está irremediablemente ligado a la autoestima que los trabajadores han desarrollado a partir de su identidad como profesionales competentes.

Otra dimensión, que no está desligada a la anterior, y que parece jugar un papel central en el proceso de recuperación de las unidades productivas, en la convicción de su viabilidad, es la convicción de la “pertenencia a una clase social” específica, la de los trabajadores, o sea a un sistema social concebido como cerrado, diferente y en oposición a otros sistemas también vislumbrados como cerrados, exteriores a ellos, que juegan como opositores. Es decir a un auténtico “mundo de vida” o “mundo social” específico con categorías y jerarquías propias. La clase trabajadora o la clase

9 Segundo encuentro op.cit.

obrero son los apelativos más comunes a este grupo de pertenencia, y sus fronteras posiblemente se construyan en una relación antagónica a otra clase, “la burguesía”, visualizada como clase dominante. Esta percepción puede ser más o menos consciente y más o menos elaborada. Inscribirse en una orientación ideológica (marxista) o no, puede haberse invocado de forma manifiesta en el período anterior, antes del cierre de la empresa, aunque también puede estar solamente tener presencia de forma latente y activarse como reacción ante este evento y de las circunstancias en que se dio. Pero lo cierto es que parece ser una constante su presencia en los procesos de recuperación de las unidades productivas. En la mayoría de los casos, los procesos de recuperación de dichas unidades se realizan a partir de sindicatos o actividades sindicales existentes previamente al cierre de la empresa. Sin embargo, ello no es una condición. Y ello por muchas razones, a veces porque la empresa, antes de su cierre, reprimía toda actividad sindical y por lo tanto este tipo de actividad no existía, sin embargo aunque de forma difusa existía el sentimiento de clase antes referido. Esta dimensión nos parece central porque es a partir de ella que se concibe la posibilidad de prescindir de patrones o de empresarios para emprender una recuperación de una unidad productiva.

A su vez, la convicción de pertenencia a una clase social se ve también fortalecida por el hecho que se conciben a los patrones o empresarios de las empresas cerradas que se intentan recuperar, como unos incapaces. Ello por las decisiones equivocadas que toman, porque los lleva al cierre, y ello en el mejor de los casos. Porque en la inmensa mayoría de las situaciones, se va consolidando la visión que los patrones o empresarios están actuando dolosamente, sea endeudándose para realizar una quiebra fraudulenta, o aún para reiniciar otra actividad económica más rentable. Pero siempre abandonando voluntariamente a los trabajadores a su suerte además de, también en la mayoría de los casos, dejándole una deuda laboral irrecuperable o casi.

Es muchas veces la convicción de que los patrones o empresarios han perdido la esperanza de lograr mantener una actividad eficiente y rentable, o simplemente han decidido de una u otra forma cerrar la empresa y que están tomando decisiones en ese sentido en general por malas artes, de forma fraudulenta, que genera como reacción, la convicción de la viabilidad de la unidad productiva.

En parte pues la idea de la viabilidad de la empresa se construye a partir de la indignación por la deshonestidad o de la incapacidad de los patrones o empresarios de estas empresas específicas. Este elemento, la convicción de “la mala fe de los patrones o empresarios”, desencadena la reacción y la movilización de los trabajadores y desencadena y moviliza las dimensiones antes mencionadas, la identidad con su carga afectiva, la pertenencia a una clase, la oposición a la clase dominante, a la de los patrones. Pero, y por sobre todas las cosas, desencadena la voluntad de realizar el esfuerzo de recuperar la unidad, no como un esfuerzo de algunos, sino como el esfuerzo de un colectivo, que al hacerlo se consolida.

La aproximación a la convicción de la viabilidad de la actividad económica que realiza la unidad productiva es en un inicio más afectiva que de partir de un frío razonamiento y análisis de la situación económica financiera y jurídica de la misma. Muchas veces le faltan elementos y conocimientos para realizar un análisis de estas características. Pero a su vez, en este estado de situación, de agudización muy fuerte de convicciones, se invierte los términos de los razonamientos. No se trata de realizar un frío y racional análisis de viabilidad de la empresa en todas sus dimensiones sino se define voluntariamente que es viable, y por lo tanto se pasa a pensar creativamente que pasos son necesarios a dar para que este objetivo se cumpla y que la convicción que se tiene se vuelva una realidad.

Estamos pues en una acción enmarcada en la “ética de la convicción”, en una búsqueda de una victoria absoluta de una causa, sin preocuparse de las circunstancias, ni por la situación objetiva ni en el contexto en que se vive. En última instancia, no se miden las consecuencias últimas de sus acciones.

Es además en función de lo que se aporta a la viabilidad del proyecto que en esta etapa se evalúan los conocimientos externos que se convocan, a los que nos hemos referido antes. Importa más la convicción y la solidaridad en primera instancia de los técnicos o profesionales que se arriman que la calidad de sus asesoramientos. Importa pues en esta etapa para los trabajadores que participan en el proyecto, más la confianza personal en los técnicos que su “expertise”, y en la mayoría de las veces no se equivocan en la medida en que frente a situaciones inéditas es necesario una importante dosis de ingenio y creatividad irremediadamente ligada a la voluntad y al interés combinado a la “expertise”, y ella solamente se puede dar con técnicos y profesionales que se comprometan en la recuperación de la unidad.

Ética de la responsabilidad

En un plano general todo proyecto supone por lo tanto la existencia de convicciones fuertes. Pero en este caso, cuando hablamos de proyecto, la convicción pasa a quedar como telón de fondo. Ello porque en este trabajo nos referimos al proyecto como tal, al esfuerzo de la construcción de un conjunto de proposiciones coherentes y consistentes, que permitan convencer a otros actores e instituciones que la propuesta de la recuperación de la unidad es viable. Ello por un lado, pero por otro, internamente, que constituya un conjunto de normas de conducta – reglas – y de procedimientos aceptados por el colectivo a las que éste y todos sus miembros deben atenerse para hacer posible la recuperación de la unidad.

En el colectivo, poco a poco, por lo tanto se va deslizando de la ética de la convicción a la “ética de la responsabilidad” como marco normativo general. Se van evaluando los medios disponibles, tomando en cuenta la situación concreta en que se encuentran, calculando las potencialidades humanas, evaluando los errores o más en general, las acciones emprendidas orientadas a lograr los objetivos buscados y ello con cabeza abierta y de forma muy pragmática. Asumiendo pues, la responsabilidad de las consecuencias previsibles de sus acciones.

Es en este proceso de pasaje de una ética de la convicción a una ética de la responsabilidad en que se pasa a admitir la necesidad de ajustarse a una realidad que le es externa, desfavorable y no ajustarse solamente a una racionalidad basada en un principio de justicia de las reivindicaciones en general. Es así que la aceptación de reducirse los salarios, a la aceptación de que no todos los trabajadores se incorporen simultáneamente a trabajar sino lo hagan en función del programa de recuperación, etc, pasa a ser indicadores de la asunción de una ética de la responsabilidad. Es decir, aceptar situaciones como inevitables que hubiesen sido consideradas totalmente inaceptables en el período anterior, que nunca hubiesen sido admitidas si eran propuestas provenientes de los patrones o empresarios, cuando se trabajaba exclusivamente por un salario. Esta aceptación se admite siempre por su carácter provisorio y porque se ajusta a un proyecto al cual se logró tenerle confianza y por lo tanto se adhiere a él.

Pero, para que esta transformación tenga lugar es necesario dar cuenta de otras transformaciones que se vuelven imprescindibles para que el proyecto tenga viabilidad.

En primera instancia, en paralelo de la consolidación del sentimiento de lo colectivo a que hacíamos referencia cuando hablábamos de la convicción aparece una autoevaluación por el colectivo de las competencias que cada trabajador tiene y cuál es su requerimiento, de cada una de ellas, y en que momento del proceso son requeridos, proceso indispensable para definir quien y cuando debe entrar a trabajar un trabajador.

Este proceso no es un proceso fácil, en particular en cuanto supone un reconocimiento público de las evaluaciones que cada trabajador tiene de los otros trabajadores en tanto que tales, en tanto que productores activos, y aún de las competencias que se estima tener. Este proceso de

“sinceramiento”, que no hubiese existido frente a patrones o empresarios, solo es posible como proceso colectivo. Como un proceso de cada uno realiza frente a cada otro en el conjunto del colectivo. Es posible que esta sea una de las razones por las cuales algunos trabajadores, que acompañaron los primeros pasos de la recuperación lo abandonen posteriormente porque se sienten o impotentes ante los conocimientos y niveles de decisión a los que se ven enfrentados, o ante la real o supuesta evaluación de sus conocimientos por sus compañeros, o por su propia autoevaluación, y prefieren volver a intentar suerte como trabajadores dependientes, vender su fuerza de trabajo por un salario en otros trabajos, abandonando así el colectivo.

Es este cambio, el del pasaje de la ética de la convicción a la ética de la responsabilidad, por lo tanto conlleva otros cambios. Uno de ellos es el cambio del eje referencial ordenador de las acciones de los trabajadores.

Habíamos dicho anteriormente que en la gestación de la idea de recuperación de la unidad productiva, una de los sentimientos ordenadores de la acción era la convicción de la pertenencia a una clase social en oposición a otra clase social. Ello presupone la idea que se encontraban en una relación de explotados – explotadores, este es uno de los ejes referenciales de la acción sindical en general y como hemos visto el fundamento de la recuperación de la unidad productiva en la medida en que en primera instancia, su idea, la concepción de la misma, supone la eliminación de uno de los polos de dicho eje: la del “explotador”, al menos la del “explotador” directo. Pero la desaparición de uno de los polos supone, también lo habíamos señalado, una reconfiguración de los roles productivos. Se abandona el rol de asalariado para transformarse en productor (cooperativista u otra forma jurídica), el “alter” deja de ser el “explotador” (patrón, empresario etc.), para transformarse en receptor (cliente, usuario, público, etc.). Este cambio de eje referencial es una transformación muy importante porque implica una transformación en el “ángulo de mirada” de los problemas. Implica entre otros aspectos asumir, una serie de categorías y criterios que antes aparecían como estricto dominio de los patrones o empresarios: problemas de costos, de rentabilidad, de logística, de inversión, etc.

Una de las primeras etapas que acompañan a la puesta en marcha del proyecto es el de vencer a proveedores de insumos para la producción y a clientes, o consumidores de los productos realizados por la unidad recuperada, de la seriedad del emprendimiento productivo que se propone iniciar.

Pero para hacerlo es necesario considerarlos bajo este aspecto ya mencionado y no de patrones o de empresarios que también lo son. En este sentido la consideración de “clase” que conllevaba esta última apreciación queda en suspenso. Prima por lo tanto en el contexto más inmediato la consideración del eje productor – receptor sobre la consideración explotado – explotador, con la consecuente visualización de la necesidad de realizar nuevos aprendizajes, de adquirir nuevos conocimientos y destrezas. Aún así, la consideración de vivir en una sociedad de clases y de pertenecer a una clase subalterna – más allá de la denominación que se le dé - queda desplazada a una mirada general de la sociedad y de la economía, pero aún así, no se abandona. El grupo de pertenencia sigue siendo el de la clase trabajadora o la clase obrera y en este contexto de situación de riesgo que ésta referencia se fortalece por lo que la aparente contradicción antes señalada no genera desconcierto en términos generales.

Pero es ante el proceso de la comprensión de la necesidad de asumir estas nuevas responsabilidades que algunos trabajadores se sienten sobrepasados y prefieren buscar nuevos trabajos y abandonar el proyecto como habíamos visto. En otros casos, en la medida en que se han ido forjando liderazgos al interior del colectivo, permite que la mayoría de los trabajadores vayan delegando las nuevas responsabilidades surgen a los trabajadores que han liderado el proceso.

Entonces otra dimensión importante de transformación vinculada a la organización de las acciones en torno al proyecto, y en particular al cambio del eje explotador – explotado por el eje

productor - receptor es el cambio de la dominancia del modelo de autoridad en la organización del sistema productivo con respecto al modelo dominante en la empresa antes de su recuperación.

Distinguiamos siguiendo a Weber, el concepto de poder del concepto de autoridad. Por el primero entendemos la capacidad que tiene alguien para que otra persona haga lo que él quiera. En el caso del poder, los recursos para imponerlo son dos: la fuerza o la seducción.

El concepto de autoridad es distinto, aún siendo una relación social al igual que el poder. La autoridad hace referencia a las situaciones en que aceptamos las órdenes de otro, el que detenta autoridad, libremente, aunque seamos conscientes que en cualquier momento podamos rebelarnos contra él o de las decisiones que él tome, pero en este último caso hablaremos de pérdida de autoridad. La autoridad es pues siempre una relación de consentimiento. Lo hacemos en primera instancia porque al hacerlo reducimos complejidad, es decir, evitamos las consecuencias previsibles o no previsibles de rechazarla. Pero también aceptamos la autoridad solamente en aquellas situaciones que por analogía podemos identificar a situaciones típicas en donde la autoridad es un mecanismo socialmente aceptado y asimilado culturalmente.¹⁰ A. Kojève distingue cuatro grandes modelos de autoridad que asimila a cuatro grandes desarrollos filosóficos.¹¹

El primero es el de la Escolástica que asimila el concepto de autoridad a la del padre o de Dios. En donde el fundamento de la autoridad es el de la génesis. El segundo es el de amo –esclavo, del que ha desarrollado ampliamente Hegel. El fundamento está en la idea de la victoria en la lucha que lleva que unos se transformen en esclavos de otros que pasan a ser sus amos. Esta idea la de la relación amo- esclavo es el fundamento de todo el pensamiento socialista, y en particular del concepto de explotador-explotado que ya hemos visto anteriormente y que sigue siendo la visión dominante en gran parte del mundo del trabajo. El tercer modelo de autoridad, desarrollado por Platón es el del Juez que detenta su autoridad laudando las diferencias entre las partes y siendo su juicio aceptado por ambas. El cuarto modelo, desarrollado por Aristóteles, es el de Jefe-banda en donde el sustento de la autoridad radica en la capacidad que tiene el Jefe para proponer un proyecto, por lo tanto el de tener la iniciativa de decir que es lo que hay que hacer. Lo que sostiene Kojève es que estos cuatro modelos de autoridad no son ni contradictorios ni excluyentes sino que por el contrario, fenomenológicamente se complementan.

En Uruguay, el modelo de autoridad más común que se dan en las empresas, remiten al modelo de autoridad amo-esclavo aún teniendo en cuenta todas las mediaciones jurídicas y administrativas y aun culturales existentes. Es más, es posible que se haya reforzado durante los últimos años, con los crecientes proceso de informalidad y exclusión que ha tenido la economía y la sociedad uruguaya. Este modelo se expresa en ciertos ámbitos, se manifiesta, en la no aceptación de derechos laborales ni sindicales. Aún así, este modelo se combina con el modelo de autoridad que remite a la paternidad. En la medida en que no hay un auténtico mercado de capitales, la mayoría de las empresas son de propiedad familiares y las más antiguas tienen características dinásticas. Es en este marco que se puede entender el componente “paternalista” de las relaciones que tienen los patrones o empresarios con los trabajadores que emplean. Cualquiera de estos dos modelos, y su combinación obviamente, son profundamente antidemocráticos y se resisten a cualquier tipo de gestión de tipo participativa. Aún así, se debe reconocer que estos modelos de autoridad en las empresas que luego fueron recuperadas, “funcionaban”, tenían su relativa eficacia como mecanismo de autoridad, de articulación

10 Ralph Darendorf ve el poder como esencialmente ligado a: “la personalidad de los individuos” y mientras que la autoridad está asociado a posiciones o roles sociales” ver: Darendorf (1959). Esta distinción nos parece fundamental aunque discrepamos puntualmente con la idea de unir poder a personalidad. Pensamos que es más correcto vincular Poder a interacción.

11 Kojève (2004)

de decisiones desde la jerarquía a la base. Y aunque es en este contexto concreto que se fueron desarrollando las ideologías autonómicas que antes mencionábamos, en ningún momento este tipo de autoridad fue puesto en cuestión antes del cierre de las empresas recuperadas. Se nos relató incluso que se discutía entre los trabajadores, en algún caso, cuándo terminarían de irse los patrones de la empresa para poder iniciar el proceso de recuperación que ya estaba decidida, pero aún así, no por ello cuestionaron la autoridad de los patrones antes de su partida.

Todo ello se describe para señalar las dificultades que implica orientarse a una nueva relación de autoridad construida en torno al proyecto, es decir a un modelo de autoridad de características aristotélicas. En realidad son un conjunto de dificultades que se superponen. Primero, el encontrar un modelo de autoridad construida en torno a las iniciativas que van dándole forma concreta al proyecto. Estas iniciativas pueden provenir de distintos trabajadores, pero poco a poco un trabajador o un grupo entre ellos, zanja entre las decisiones que se tomen y las que no se deben tomar y todo ello, en función de cierta comprensión del proyecto y de las reglas y de principios generales que se han ido construyendo en torno a él. La segunda dificultad surge en la medida en que en la elaboración del proyecto y en su concreción en términos técnicos participan técnicos o profesionales externos al proyecto, a imagen y semejanza de los modelos de autoridad anteriores, se intente transferir la autoridad a estos técnicos o profesionales, buscando reproducir modelos de autoridad en donde los que mandan son externos a la producción directa y son eficientes en dominios en que los trabajadores no se sienten competentes y hasta preferirían no serlo. Por lo que prefieren delegar responsabilidades si ello es posible. Este peligro no es real en la medida en que los técnicos o profesionales no eternicen su relación con los trabajadores de las empresas recuperadas, pero sí genera confusiones y dificultades en cuanto a los objetivos últimos del emprendimiento, el de ser un proyecto auténticamente autoreflexivo.

Pero a su vez, este segundo peligro se ve neutralizado si existen auténticos liderazgos carismáticos dentro del colectivo. Es decir trabajadores que asumen, aún guardando procesos de decisión democráticos, la conducción del proyecto pero de forma consentida por el colectivo. En parte la articulación de los conocimientos depende en este caso de la existencia de dichos liderazgos carismáticos que de alguna forma logran por la autoridad que tienen, que ciertas decisiones sean tomadas aún cuando todavía todos los del colectivo no están convencidos de que se deba tomar, y aún así, este colectivo no se quiebre.

El liderazgo carismático, también está ligado a la fase del proceso. Un liderazgo carismático puede emerger en plena fase de la ética de la convicción. Es muy posible que si no surge, el proyecto de recuperación de la unidad nunca se lleve a cabo, porque las incertidumbres al inicio del proceso, y las posibilidades de la desmoralización del colectivo son enormes. En estas coyunturas aparece casi imprescindible un liderazgo carismático, individual o grupal, que inyecte al colectivo la convicción que la recuperación es posible y viable. Pero, en la medida que se pase a la fase de la ética de la responsabilidad, los fundamentos del carisma también cambian. Ya no se basa en liderar una "ruptura" con el pasado, con la deshonestidad de los patrones, con la capacidad de enfrentar a autoridades "insensibles" a las necesidades de los trabajadores, de lograr galvanizar a los mismos alrededor de un proyecto con elementos a veces muy utópicos, sino en mejor comprender, interpretar y dar coherencia a un proyecto muy real, muy ajustado a un entorno que presenta muchas dificultades, con una creciente cantidad de obligaciones que lo hacen viable a pesar de perder a veces, dimensiones utópicas que lo hacían tan atractivo.

Este proceso de pasaje de la ética de la convicción a la ética de la responsabilidad modifica por lo tanto los fundamentos del liderazgo carismático, individual o colectivo, imprescindible en los procesos de recuperación de unidades productivas. Y este cambio de fundamento del liderazgo puede ser con cambio o sin de personal, individual o colectivo, que detentaba el liderazgo carismático. En ciertas ocasiones, el que lideró el proceso logra acompañar y aún liderar los cambios que requiere

el pasaje de una fase a otra. Otras veces, un tipo de liderazgo se va apagando y va dejando lugar a otro liderazgo, en función de los nuevos requerimientos de las decisiones que se deben tomar. Pero estos procesos no son necesariamente fluidos, tanto porque los que ejercen un liderazgo carismático lo ejercen en función de un tipo de relación social que muchas veces es difícil de transformar, tanto porque el poder que da el liderazgo carismático es seductor en sí y no se abandona simplemente a terceros.

Sin embargo, más allá del grado de fluidez entre un tipo de liderazgo carismático y otro, si no se logra el tránsito de uno a otro, todo el proyecto de recuperación de la unidad productiva queda sujeto a la creciente posibilidad de fracaso de todo el proyecto.

A modo de conclusión

Parecería que queda demostrado que en ciertas circunstancias es posible eliminar a los patrones – o empresarios – y lograr una unidad productiva o nuevo tipo de empresa, eficiente. Pero para ello paradójicamente esta transformación radical requiere, justamente, mostrar que uno tiene solvencia en cubrir todas las funciones tradicionales de un patrón, y aún uno está dispuesto a cumplir con todas las reglas – y quizás más – con las que normalmente cumpliría uno de ellos. Es decir le es imprescindible ajustarse a un modo de funcionamiento “normal” en una sociedad capitalista. Solo así parece ser posible recuperar unidades productivas.

Pero estas reglas y funciones tienen que ver fundamentalmente a lo atinente a las relaciones de la unidad productiva con su entorno, relaciones con proveedores de insumos, clientes, acreedores, y poder ajustarse a controles estatales de diverso índole, etc. Ajustarse a controles externos y escenarios de muy estrechos márgenes de maniobra, a grandes restricciones, aparece en sí muy difícil, si embargo aparece como más difícil, el hecho de que, en tanto trabajadores deban cambiar su “ángulo de mirada” sobre su “mundo social”, pensar en función de un cálculo económico y productivo más cercano al tipo de cálculo que realiza un patrón o empresario y todo ello sin perder la coherencia interna y un sentimiento de pertenencia a la clase trabajadora en términos globales y darse una organización interna, en muchos aspectos inéditos, pero coherente con los principios generales antes señalados.

Es en este marco que se debe entender las necesidades de conocimientos externos y aún productos (elaborar un proyecto consistente justamente para obtener los imprescindibles apoyos externos etc.) como un proceso de adquisición de conocimientos pero que en las condiciones que se da presupone una asimilación de los mismos, un aprendizaje, en tiempos acelerados, so pena de perder coherencia y de no poder estar a la altura de las exigencias de cada fase de la recuperación de las empresas. Ello obliga a por un lado a pasar de un marco regido por la ética de la convicción a otro regido por la ética de la responsabilidad y en este proceso es necesario reconstruir casi de forma imprescindible, la reconstrucción de una autoridad basado en la capacidad de liderar el proyecto productivo elaborado, en tener la capacidad de proponer propuestas de acción coherentes con dicho proyecto en cada caso que se necesite, aun en las situaciones imprevistas o no previstas originalmente.

Parece pues, en situaciones de recuperación de empresas, mucho más complejo la construcción interna de las organizaciones sociales, del ordenamiento de los conocimientos y la articulación de las decisiones desde las estratégicas a las más banales que “la puesta en forma” en función de exigencias exteriores, por más que éstas en sí generen también importantes dificultades. Parece además que el análisis empírico de las unidades productivas recuperadas que ciertas utopías en torno a estos procesos, en la medida que avanzan los mismos, quedan fuertemente reducidas en sus pretensiones de construcción de una sociedad diferente. Sin embargo, aun así, estos procesos son en sí extremadamente importantes como proveedores de posibilidades y alternativas en un con-

texto económico extremadamente rígido en cuanto a reglas de sobrevivencia en el mismo por un lado, y en otro plano de desaliento para todo aquel que pretendo ensamblar en alguna medida, desarrollo económico y aún social con justicia social.

Finalmente porque en los tiempos que corren, la posibilidad de demostrar que no existen necesariamente umbrales insalvables de desarrollo individual en función de niveles educativos no alcanzados, pero ello siempre y cuando se participe en proyectos colectivos, se logre un apoyo de nivel técnico competente y todo ello articulado a una buena dosis de solidaridad y buena voluntad.

Bibliografía

- Kojeve, A. (2004) *La notion de l'autorité*. Editions Gallimard. Paris
- Marrero Adriana (2005), "Lejos del Paraíso. Dos teorías para la problemática de la Desigualdad Educativa y la Exclusión en América latina". Ponencia a presentar en el XVI World Congress of Sociology, (ISA) Durban 2006.
- Darendorf, R. (1959) "Class and conflict in an Industrial Society. Routledge and Kegan Paul, Londres
- Ruffier, J. y Supervielle, M. (2000) "Gestión y tipo de conocimientos productivos", *Revista de Ciencias Sociales* N. 17, Montevideo, FCU.
- Supervielle, M. y Quiñones, M. (2003) "La incorporación al Trabajo: Gestión y autogestión de los conocimientos en una sociedad de control: la perspectiva de la Sociología del Trabajo". *Revista latinoamericana de Estudios del Trabajo*, N. 16 vol. 8.
- Weber, M. (1964) *Economía y Sociedad*. México: FCE.

Demandas de capacitación y formación para el trabajo en el sector de servicios financieros

Evaluación por competencias y sesgos de género ¹

Mariela Quiñones Montoro²

El artículo describe los cambios que en términos de políticas de gestión de recursos humanos han operado sobre la dinámica, tanto del mercado laboral, como de la propia concepción del Trabajo, en el sector de servicios financieros. Como corolario de estas dinámicas, el pasaje desde una perspectiva taylorista centrada en el puesto de trabajo a una de gestión de competencias y, por ende, a un sistema de formación orientado a mejorar las competencias apoyadas en el aumento de la calificación, parecen hoy estar caracterizando la demanda del sector. En el marco de estas reflexiones, el estudio pretende revisar cuales son las repercusiones que estos cambios han tenido en la segmentación y en la perpetuación de las desigualdades de género en el trabajo –acceso a la capacitación, facilidades para construir carreras, mejora de las remuneración, gestión del tiempo– como “efecto” de estas políticas y realizar algunas propuestas para mejorar su orientación y revertir los sesgos de género que pudieran existir en las prácticas laborales.

Palabras clave: Gestión de recursos humanos; evaluación por competencias; género; sector financiero.

Introducción

El presente documento se propone brindar algunos elementos de carácter analítico y comparado sobre las demandas de educación y formación para el trabajo correspondientes al sector de servicios financieros en América Latina, con énfasis en Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay.

La tesis que guía este estudio es que el abordaje actualmente dominante de la formación para el trabajo entre las empresas financieras no se ha visto cuestionado desde el punto de vista

-
- 1 Este trabajo es una síntesis del informe presentado a la Unidad de la Mujer y Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Agradezco muy especialmente al Prof. Marcos Superville quién mucho ha contribuido a esta investigación por medio de sugerencias y aportes concretos en el análisis de hallazgos y síntesis de resultados. También se contó en la misma con la colaboración de la aspirante a Magíster María Julia Acosta Casco con tareas de procesamiento y búsqueda bibliográfica. Al Banco de Datos Sociodemográfico de la Facultad de Ciencias Sociales y a la Unidad de Mujer por el procesamiento de los datos estadísticos empleados en el estudio. A la Socióloga Mariana Cabrera, que aportó su excelente manejo de las encuestas de hogares para saldar dudas en distintos momentos. Y a todos aquellos que anónimamente cedieron su tiempo y conocimientos accediendo a ser entrevistados contribuyendo a enriquecer esta investigación. El informe completo de esta investigación puede consultarse en la serie de publicaciones de la Unidad de Mujer y Desarrollo, documento N° 61 (www.eclac.cl/mujer)
 - 2 Doctora en Sociología por la Universidad Autónoma de Barcelona, docente e investigador Adjunto en calidad de Dedicación Total del Instituto de Relaciones Laborales de la Facultad de Derecho y Asistente del área de Sociología del Trabajo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Mail: mariela@fcssoc.edu.uy

de sus resultados, de los efectos no deseados que acompañan a estas políticas de formación. Entre ellos, procesos de segmentación, diferenciación y desigualdad en el mundo del trabajo, especialmente en lo relativo a las expresiones de género.

La selección del sector responde a las inquietudes que despierta la incidencia que ha tenido en el marco de la terciarización de las economías latinoamericanas durante las últimas décadas su expansión en términos de producto económico y de creación de empleo, sobre todo femenino. Esto motivó a que se diera un lugar privilegiado a una perspectiva de género. En la selección de esta problemática también se ha evaluado que frente a la acumulación de estudios centrados en aspectos relacionados con la oferta de mano de obra femenina, los estudios centrados en la demanda de trabajo para las mujeres estaban subrepresentados.

La creciente demanda de calificaciones que acompaña a los procesos de globalización y la incorporación de cambios tecnológicos en la producción, así como el crecimiento de la demanda educativa por parte de las mujeres, han contribuido además para preguntarnos si el hecho que el sector financiero se haya convertido en un demandante de mujeres se debe a los niveles educativos de las mismas.

Bajo esta orientación, el estudio da cuenta en un primer apartado de las transformaciones que en las últimas décadas han impactado en la demanda del factor trabajo en el sector financiero. En este sentido, cabe precisar que al tratarse de uno de los sectores altamente globalizados, la perspectiva que nos guía en la evaluación de los resultados en términos de la producción de desigualdades toma en cuenta la centralidad de este aspecto como matiz a las acciones que puedan desarrollarse a partir de lo local.

En un segundo apartado, se da a conocer el estado de situación de las demandas de educación, así como de capacitación y formación para el trabajo, requeridos en los distintos grupos ocupacionales. Tras un análisis de las nuevas formas de organización del trabajo –secuencia y distribución de tareas, organización de equipos, etc.– el estudio se detiene en el análisis de lo que ve emerger como el modelo de evaluación de las capacidades dominante actualmente en el sector, el modelo de evaluación por competencias. Este modelo viene a sustituir al paradigma taylorista anterior centrado en la evaluación de la tarea. El análisis y evaluación por competencias acompaña hoy la evolución del sector financiero en los nuevos requerimientos de mano de obra calificada y crecimiento en la demanda de niveles educativos altos.

En un tercer apartado se retoman todos estos aspectos para analizar los contenidos de la calificación que puedan estar incidiendo en la segmentación por género en el sector. Las preguntas que se buscaron responder giraron en torno a cómo son utilizadas las competencias femeninas adquiridas en el proceso de socialización, y si ésto resulta en alguna evidencia de infrautilización.

En las conclusiones retomamos todos estos aspectos buscando dar respuestas a estas preguntas desde una perspectiva que nos arroje luz sobre las implicancias que las políticas de formación y capacitación de las empresas financieras puedan tener en la evolución de las desigualdades de género. En este sentido, el estudio da cuenta de que a pesar de que en los últimos años se ha logrado una igualdad bastante significativa entre los niveles educativos formales requeridos para los distintos sexos, la formación entendida en un sentido amplio, sigue operando como disparador de nuevos mecanismos de desigualdad. Por ejemplo, acceso diferencial a la formación brindada por la empresa, criterios fuertemente estereotipados en la selección de las competencias requeridas para acceder a cargos altos en la escala jerárquica o a mayores remuneraciones (vía asignación de premios o como resultado de las evaluaciones de desempeño).

En este sentido, se insiste en los resultados del análisis de la relación entre competencias y desigualdades de género, dando cuenta de como la evaluación por competencias tiende a ratificar la división sexual del trabajo en una distribución muy estricta de las habilidades y capacidades entre

los sexos, contribuyendo de este modo a la división de las actividades asignadas a cada uno, de su espacio, carrera, remuneración, acceso a redes y otros aspectos ligados al trabajo que contribuyen a reproducir la desigualdad. Los hallazgos en este sentido creemos que constituyen un aporte a la discusión en torno a esta problemática sobre los que no hemos encontrado antecedentes en la literatura revisada.

Finalmente, decir que el estudio apeló como diseño metodológico fundamentalmente a la revisión de bases bibliográficas e investigaciones sobre el tema. Complementariamente, se explotaron bases de datos existentes y se realizaron con entrevista en profundidad a informantes calificados en Uruguay, principalmente, trabajadoras y responsables de gerencias de recursos humanos, así como una entrevista colectiva a la Comisión de Mujeres del Sindicato del sector financiero en este país (AEBU-Asociación de Bancarios del Uruguay).

I. Sistema Financiero en América Latina, transformaciones en las últimas décadas y su impacto en la demanda del factor trabajo

La década del ochenta puede ser identificada a escala mundial como la que da inicio a un proceso continuo de cambios en la estructura del sector financiero configurando un entorno que ha de caracterizar su dinámica hasta nuestros días. Insertos en el proceso de globalización mediante los programas de liberalización y apertura instaurados desde mediados de los años 80, los países latinoamericanos aprovecharon las oportunidades brindadas por este nuevo entorno. Poco a poco, en un proceso que se adentra aún en los noventa, los procesos de reforma de los sistemas financieros abarcaron a todos los países.

Sin embargo, la inserción regional en la mundialización desde una posición periférica, sumada a los acrecentados riesgos derivados de la intrínseca inestabilidad de los mercados financieros desregulados, no han dejado exentas de especificidades a las ya débiles economías de la región. Con lo que la dinámica del sector ha transitado entre periodos de auge y caída pero situándose siempre en una posición dependiente respecto de capitales volátiles que ante cualquier amenaza lo han convertido en el foco del desenlace de una crisis global.

La desregulación, aparejada a un proceso de desintermediación e intensificación de la competencia, ha ido consolidando en la región un sistema financiero caracterizado por el predominio del capital extranjero y alta concentración de la actividad en torno de algunas instituciones, deviniendo la figura de los holdings y los procesos de adquisición de bancos y fusiones impulsados por las multinacionales, dominantes en el escenario de cambios del sector en los últimos años. Se habla de los procesos de formación de conglomerados financieros que sustituyen a la banca clásica por una banca múltiple, la tendencia a que ésta pierda su papel hegemónico en las operaciones financieras tradicionales frente a los que aparecen como “nuevos intermediarios financieros”, nuevos competidores. Esto ha tenido efectos profundos en lo que refiere a la estructura del mercado de trabajo del sector, sometiénolo a fuertes fluctuaciones, como veremos más adelante.

En forma paralela a este proceso de liberalización de los mercados financieros y al establecimiento de altos niveles de competitividad, la innovación ha sido un requisito indispensable como mecanismo de diferenciación en un mercado que, debido a los sistemas de gestión, el trasiego de directivos, la fácil imitación de un producto exitoso, exige 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 del sector indispensable. Para lograrlo, las empresas debieron librarse de los sistemas manuales o semimanuales para dejar paso a la introducción de nuevas tecnologías, de procesos y de información (computacional y de telecomunicaciones), que modernizan y estimulan la competencia en el sector, viéndose justificadas en aumentos de la

productividad, la eficiencia y la calidad de los servicios financieros, al tiempo que reducen los costes de la mayoría de las actividades.

Asimismo, como consecuencia de la prioridad que pasan a ocupar las mencionadas estrategias de mercado, las empresas financieras han debido transformarse hacia adentro, en relación a lo que hacen –el trabajo- y como lo hacen –la organización del trabajo-, y hacia fuera, revalorizando la figura del cliente.

En función de este factor, el sector se ha sometido a un profundo proceso de reorganización que incluye un rápido cambio cualitativo y cuantitativo acompañado por un proceso de expansión de sucursales, formación de su personal, mejoramiento de servicios, incorporando todo ésto a una estrategia corporativa de desarrollo de imagen que se traduce en el ofrecimiento al cliente de valores como “calidad” y “seguridad”; desarrollo de sofisticadas técnicas de marketing (personales, telefónicas o por correo) y de publicidad, que permitan atraer al cliente. Complementariamente, el desarrollo de un creciente proceso de diferenciación de la actividad bancaria de acuerdo a los diferentes categorías de clientes: banca retail (dedicada a clientes individuales y a Pymes), banca comercial (dedicada a grandes empresas), banca institucional (orientada a entidades públicas y semipúblicas), mercados de capitales y tesorería, “gestión de dinero privado”, entre otras.

Variando de país a país o de institución a institución, estos procesos de cambio llegan a todo el sector generando una dinámica que culminó en un panorama donde destacó la extranjerización y concentración. Las multinacionales, agrupadas tras una estrategia similar, han sabido posicionarse como líderes de estas transformaciones, constituyendo grupos estratégicos³ (por presentar altas tasas de dinamismo, innovación en productos y servicios y la imagen de eficiencia que los diferencia del resto) al comenzar a aplicar las estrategias bancarias que surgían en los países desarrollados.⁴

II. Cambios organizacionales y demandas educacionales en el sector financiero

La actividad financiera tradicional se ha caracterizado por un mercado interno con una fuerte estabilidad en el empleo y ventajas sociales múltiples. En consecuencia con esta misma lógica, el sistema bancario, pilar de la actividad durante estas décadas, fue marcado por varios movimientos fuertemente ligados y de condicionamientos recíprocos: crecimiento de la antigüedad por encima de la cualificación efectiva, un marcado perfil profesional de la actividad, especialización, inmovilidad. La concentración del personal en las tareas de transacción (cajeros y vendedores) marcó tradicionalmente las exigencias de baja calificación (Larangeira, 2001; Quiñones, 2004).

La escasez de productos y las restricciones a la competencia concurrían para unas exigencias de cualificación básica preprofesional, profesional y/o ocupacional que tampoco eran muy elevadas y podían irse adquiriendo al compás de una promoción lenta y ordenada. Los cuadros medios se caracterizaron en muchos casos por la internalización de los criterios de la empresa y por la disposición a imponerlos al personal más que por una cualificación superior a sus compañeros (Supervielle, 2001). Se constata con frecuencia en estos estamentos la pertenencia a familias con presencia en

3 Entendiéndose de acuerdo a Porter (1982) por “grupos estratégicos” al conjunto de empresas del sector que siguen igual o similar estrategia competitiva, caracterizada por un conjunto de dimensiones predefinidas como son los productos y servicios ofrecidos –dimensión que toma en cuenta la diversificación de la empresa y su grado de innovación de producto; segmento de mercado, el desarrollo de estrategias de soporte, como ser, innovación del proceso y en los canales de comercialización.

4 Cabe acotar, sin embargo, que no toda la banca extranjera se orientaría a estrategias competitivas de este tipo, como aquellos bancos multinacionales que se instalan en el país, bien sin gran interés en el mercado interno o sin mostrar algún signo de dinamismo, y que siempre hay bancos nacionales que como excepción pueden ser asimilados a estos clusters (Amarante; 1999).

el accionariado del banco o con vínculos sociales o políticos, que garantizan tanto el origen social como la confianza y fidelidad a la empresa (Telles Claro; 2000). Todo ello habla de una organización del trabajo que tendió históricamente a privilegiar la extensión de normas informales y poco claras.

Éstas son a grandes líneas las principales reglas de la actividad bancaria “tradicional” que configuraron un mercado interno caracterizado por una gran rigidez y una gran estabilidad en la aplicación al trabajo; un trabajo que era metodizado, susceptible de división, de fuerte inspiración taylorista y en sistemas burocráticos y jerárquicos de tratamiento de la información (Supervielle, 2001). Características que coincidieron además para configurar un perfil del sector con prevalencia de una fuerza de trabajo masculina, joven, frecuentemente recién egresados del segundo ciclo de enseñanza y aún con primer ciclo, y un reducido número de diplomados o personal especializado, contratado. Incorporados sobre la base de que comenzarían en los grados inferiores de la organización y a lo largo de su carrera irían siendo promovidos y transferidos de una posición a otra, con sistemas de aprendizaje en el puesto de trabajo que permitían al empleado adquirir experiencia en la mayoría de los aspectos del trabajo en la organización y unos conocimientos básicos amplios; se conforma una fuerza de trabajo con un fuerte arraigo geográfico, con funciones y categorías que eran minuciosamente delimitadas a través de un sistema de categorías profesionales muy complejo (que por lo general existían básicamente para todo el sector). Esto configura una fuerza de trabajo con un espíritu, hábitos y criterios internos muy reticentes al cambio cultural.

El tipo de reorganización que le ha seguido a este modelo ha tenido que ver con la búsqueda de una flexibilidad cada vez mayor que exige el ir acompañando a los cambios antes descritos. La necesidad de una capacidad de adaptación rápida a la creciente inestabilidad del mercado ha pasado fundamentalmente por la importancia que han adquirido las tareas concernientes con la actividad comercial de atraer depósitos y ofrecer préstamos, la consecuente liberalización del personal de tareas que habían sido típicas de empleados de niveles inferiores (básicamente transaccionales), una creciente integración de los procesos de trabajo y, como consecuencia, una mayor polivalencia a nivel de los cargos. Cabe acotar que lo que denominamos “nuevos sectores financieros” se han conformado, bajo la hegemonía de la banca- tomando como referencia estas dinámicas de organización que guían estas orientaciones básicas.

El mercado interno de los servicios financieros cambia drásticamente, empezándose a caracterizar por una fuerza de trabajo más joven, con altos niveles educativos, un importante aumento de la demanda de mano de obra femenina que pasa a representar en la mayoría de los países cerca de la mitad de los efectivos del sector⁵. Se conforma un nuevo tipo de trayectoria laboral. Trayectorias que tendrán una doble ventaja: desde el punto de vista de las personas, “acortan” el período necesario para alcanzar un puesto de responsabilidad viendo colmadas antes sus expectativas profesionales; desde el punto de vista de la entidad, aportan personas con perfiles profesionales más idóneos a los cambios en los contenidos del trabajo en el sector ya comentados.

Adicionalmente, cabría añadir, como así hacen algunos de los representantes sindicales, que tal proceso garantiza a la empresa un personal que al ser más joven, es también más maleable, con una percepción de la individualidad de la relación empresa-trabajador/a más acusada, así como el estancamiento profesional de un importante contingente de plantilla, en particular de aquel colectivo de mediana edad ubicado en las categorías administrativas previas a las de jefatura (Carrasquer,

5 De acuerdo a Heller (2001) en base a la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC, para 1998 las mujeres representaban en Argentina el 43,8% de la fuerza laboral del sector. En Chile, de acuerdo a datos de la Encuesta Nacional de empleo en el 2001 alcanzan el 39,42%. Para Costa Rica, de acuerdo al último Censo realizado llegan al 37,16%. Para Uruguay, de acuerdo a la Encuesta Permanente de Hogares y datos disponibles al 2003 el 34,3%.

1996). Esta situación instalaría una fractura muy profunda en el sector entre dos generaciones de trabajadores.

Consecuencia del cambio de la naturaleza de la actividad financiera que subyace a esta dinámica de innovación tecnológica, se han generado grandes excedentes de trabajadores dedicados a tareas de transformación administrativa causando un desequilibrio con la fuerza de trabajo dedicada a tareas de promoción comercial. Al respecto, el Presidente del Banco Estatal – Chile afirma: *“hemos separado las tareas comerciales de las operacionales. Hemos liberado a las sucursales del máximo de tareas administrativas y de apoyo. Hace cuatro años quizás el 30% de la gente vendía y el 70% hacía tareas de soporte o apoyo. Queremos llegar a que el 70% venda. Es que el Banco tiene que abocarse a los clientes. Estamos redestinando esas personas a atender clientes, por lo que esto está relacionado con este aumento de sucursales. En el 2002, más de 1.000 personas cambiaron internamente de trabajo. Dejaron de hacer tareas operativas y se trasladaron a plataformas comerciales, posventa, etc. Estamos potenciando la atención de clientes muy fuertemente”*⁶

También como consecuencia de estas transformaciones a las que se ha sometido la actividad bancaria se observa que en poco tiempo los grupos ocupacionales que caracterizaban los puestos de trabajo del sector –lo mismo que los convenios laborales- pierden vigencia ante los mismos, apareciendo muchas denominaciones desactualizadas en lo que tiene que ver con las descripciones de las tareas de los bancos. Ésta es, a su vez, expresión de esta desactualización funcional debido a las transformaciones profundas de los procesos de trabajo y su impacto muy fuerte en las necesidades del factor trabajo. Empieza a observarse un aumento de la demanda de trabajo técnico, especialmente profesionales dedicados a la promoción comercial y al marketing. Y ello como indicador de lo que en los últimos años se viene observando como un proceso de valoración de la cualificación profesional y, por ello, de la formación en los sistemas de reclutamiento. Ello conduce a incentivar la entrada de personal joven, con una alta escolarización que proporcione una cualificación básica, un nivel cultural elevado, y una mayor versatilidad para el cambio ocupacional, proporcionándole la empresa la formación adecuada para el puesto que se trate en cada caso.

En términos sintéticos, lo sucedido tras los procesos descritos anteriormente ha sido una reducción de tareas rutinarias como consecuencia de la automatización, una notable ampliación de tareas para los distintos grupos ocupacionales, eliminación de otras y la necesidad de cumplir muchas nuevas funciones para las cuales no había un personal con la capacitación y las competencias para desarrollarlas, con lo que también se crearon nuevos empleos en torno a la actividad financiera.

a. El estado de situación sobre la demanda de educación del sector financiero

Considerando los cambios en los porcentajes de bancarios con nivel superior completo e incluso con postgraduación (maestrías y doctorados), Larangeira (2001) habla de un incremento para el Brasil de 28 a 38% en el escaso periodo transcurrido entre 1994 y 1999⁷. Estas variaciones son comparables con los datos accesibles para algunos países de la región como Uruguay, donde el porcentaje en el mismo periodo ha variado de 28% a 41%, o Costa Rica, donde, en el periodo 1991-2000 los porcentajes de población universitaria en el sector financiero se ven acrecentados del 25% al 54%⁸.

6 ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo). Boletín electrónico E-Banca (2003). Entrevista al presidente del Banco Estatal (Chile).

7 Guimarães Larangeira (2001) a partir de datos de FEBRABAN - Federação Brasileira das Associações de Banco (1996)

8 Datos aportados por Centro de Documentación del Centro Centroamericano de Población en base a procesamiento del Censo 2000.

Si analizamos los ingresos al sector correspondientes al último quinquenio se puede concluir que la selección se orienta hoy mayoritariamente a titulados universitarios, incluso con postgraduación, aunque el nivel mínimo requerido para ingresar al sector, independientemente del subsector o área de trabajo específica, está fijado en el segundo nivel de educación secundaria completo.

En efecto, de la encuesta llevada a cabo en Uruguay⁹ no se obtienen trabajadores/as relevantes/as con niveles de educación inferiores al Segundo Ciclo (Secundaria) completo, siendo los/as que superan esta categoría, ya sea por poseer estudios universitarios completos o incompletos o haber recibido algún tipo de educación superior parauniversitaria (p.e. magisterio o profesorado) el 80% de la población entrevistada. Para Costa Rica el procesamiento del Censo 2000 nos indica que el 69% de la población de toda la actividad financiera (no sólo bancaria) ha alcanzado estudios secundarios completos¹⁰.

Esta evolución en la demanda de educación básica es interpretada por los autores como aprovechamiento de las ventajas que le otorgan al empresariado estas condiciones dada una situación de mercado con amplia oferta de este tipo de mano de obra en comparación con personas de nivel de cualificación menor (Quiñones; 2004). Esto sería válido incluso para aquellos que cumplen funciones que requieren efectivamente una menor cualificación.

Tales apreciaciones se ven confirmadas en las entrevistas llevadas a cabo al nivel de gerencias de recursos humanos. Para las organizaciones, la demanda de alta educación de base encuentra su justificación en la necesidad de contar con individuos con bases sólidas para la formación que brinda la empresa, añadiendo valor, cualificando para aplicaciones específicas cada día más flexibles, polivalentes y versátiles; formación que no podría ser cubierta si los individuos ingresan con carencias educativas estructurales resultado de una baja escolaridad. Entre estas distintas instancias predominan la rotación por distintos puestos de trabajo para los cargos de entrada, pasantías, la gestión de las calificaciones de los trabajadores/as sobre el desarrollo de políticas de formación interna y, a nivel de personal con calificación y responsabilidades mayores, el desarrollo de estudios específicos en el área financiera o comercial.

La cultura general en este contexto surge como una condición necesaria para insertarse en un mundo organizacional complejo y para adaptarse a la evolución del sector, esto es, aptitudes para el aprendizaje continuo (Cachón Rodríguez, 1999: 15) y la versatilidad para rotar por distintos puestos de trabajo o distintas funciones dentro de un mismo puesto. Sobre este tema el testimonio de otro representante del sistema es que *“en nuestro banco cada empleado va a tener un plan individualizado que incluirá su adecuación a la plantilla, un sistema de evaluación, compensación individualizada, y todo ello ligado a un plan corporativo para directivos”*¹¹.

En relación a la importancia que cobra tras el ingreso la necesidad de formación brindada por la empresa, la información aportada por la encuesta a trabajadores bancarios en Uruguay (AEBU-DS; 2001) es elocuente en este sentido. De la misma se desprende que el 85% de los trabajadores bancarios uruguayos han recibido cursos de capacitación interna en las instituciones donde se desempeñan.

Sin embargo, si atendemos a la calidad de los cursos impartidos, evaluada por medio de la duración de los mismos, observamos que esta política es objeto de una fuerte segmentación. El 45% de la población bancaria ha recibido cursos dentro de lo que podríamos denominar una actividad

9 DS-AEBU (2001) En el marco del convenio de cooperación técnica entre el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (Udelar) y AEBU.

10 Datos aportados por Centro de Documentación del Centro Centroamericano de Población en base a procesamiento del Censo 2000.

11 Ver también Peñalver, A. (2004), documento Grupo Santander.

de “actualización”, ya que se trata de cursos que no superan las 20 horas de duración. Un 46% ha recibido cursos dentro de una política que por su duración podría estar orientada a una mayor especialización y/ o reciclaje¹² –cursos entre 20 y 120 horas- y solamente un 9% recibió cursos de más de 120 horas, los que podrían ser encuadrados dentro de una política de formación profesional. Los cursos más nombrados por los entrevistados han seguido el siguiente orden: computación, gestión bancaria, ventas, idiomas, marketing y comercio exterior. Siendo los cursos de computación y gestión bancaria la orientación principal de los bancos en los cursos de formación profesional.

En síntesis, la demanda de niveles educativos en el sector financiero tiende a ir acercándose a establecer como piso mínimo para el acceso al sector los estudios universitarios, lo que en base a las licenciaturas más demandadas hoy en los puestos de ingreso (p.e. para desempeñarse como auxiliares de ingreso) puede llevarnos a construir como predicción para un futuro próximo, un perfil del trabajador joven, de ambos sexos, con estudios universitarios. Ésta, sin embargo, empieza a ser considerada una formación básica, preprofesional, a partir de la cual se está dotando crecientemente a los trabajadores/as del sector de una formación adicional, a cargo de la empresa, tanto interna como en colaboración con institutos de formación profesional privados. Dentro de este terreno, a pesar de que los empresarios se muestran bastante críticos respecto a las relaciones entre Universidad y empresa; lo que empieza a observarse es un estrechamiento de los lazos entre ambas instituciones, estableciendo acuerdos de colaboración, intercambiando información y demandas.

En cuanto a los sindicatos, son varias las objeciones planteadas a tales políticas, enfatizando la existencia de un alto poder discrecional de las empresas en las políticas de reclutamiento, formación y promoción. En este sentido, éstos tienden a enfatizar el carácter discriminatorio en el sentido que discriminan en torno a las características de base de quienes acceden a un empleo, bajo el entendido que su implementación está introduciendo no sólo diferencias substanciales respecto del pasado, sino también “maneras de estar” distintas en el empleo respecto de los empleados y empleadas más antiguos. Una mayor predisposición a la “flexibilidad” (horaria, geográfica y funcional) y una más acusada sensación de predominio de una relación individual con la empresa, serían los efectos más destacados de los cambios en los procedimientos de acceso (Carrasquer, P. 1996).

b. Grupos ocupacionales y formación para el trabajo requerida

Siguiendo a Supervielle (2001), las transformaciones a las que se han visto sometidas las funciones de los trabajadores bancarios pueden ser descritas desde el punto de vista de la organización del trabajo como un proceso de transición específica ligado a las grandes categorías ocupacionales que existen en el sector financiero.

A nivel de los cuadros medios y superiores se asiste al rápido crecimiento en número de especialistas que se diferencian de los cuadros tradicionales y que muchas veces se contratan como personal externo a la organización a través de contratos de consultorías o se transfieren de otras filiales regionales, o si se incorporan, se hace al margen de la carrera bancaria, bajo el entendido que se busca un nuevo perfil de trabajador que no ha sido desarrollado bajo el modelo de competencias que domina en la empresa.

Estos especialistas se suman a los cuadros tradicionales pero no los sustituyen. Los cuadros directivos tradicionales hacen un trabajo general, mantienen un papel directivo; los especialistas tienen en general una alta formación académica, estudios de postgrado, y tienden a estar especializados en

12 Esto último de acuerdo a algunas políticas circunscriptas a algunos Bancos, datos que provienen de la revisión de cláusulas incluidas en convenios colectivos donde se especifica el reciclaje como fin de la capacitación y donde se pacta la duración de los cursos.

técnicas muy “concretas”, sobre todo en el terreno de la informática, nuevos productos y operaciones financieras (transacciones que afectan cantidades muy importantes, en las que hay que tener en cuenta las rápidas variaciones de las cotizaciones y los tipos de interés, y que se refieren a productos financieros evolutivos). En lugar de realizar un trabajo de gestión de un área bien definida de la empresa responsabilizándose de la planificación y control del sector puesto a su cargo y de la ejecución de los cometidos asignados por la empresa a los cargos tradicionalmente gerenciales, estos nuevos especialistas tienen sobre todo la “misión” (así se denomina su tarea en los códigos de la actividad) de crear, desarrollar y vender productos complejos (ingeniería de nuevos productos).

A este nivel, se agrega, como mencionábamos, el gerente de carrera. Cabe acotar que algunas empresas prefieren trabajar sobre este modelo de carrera interna elaborando planes de captación de profesionales de alto valor entre sus empleados, entrenándolos y elaborando sus trayectorias en la medida en que éstos se comprometan y efectivamente alcancen un conjunto de metas. Suelen ser evaluados y sus metas son asignadas directamente desde las casas matrices en caso de empresas multinacionales.

Al nivel intermedio (empleados calificados, cuadros técnicos) asistimos sobre todo a una diversificación de las calificaciones, asociadas en especial al paso de tareas administrativas a las de comercialización. Si bien la categoría ocupacional “administrativos” frente a “técnicos” sigue siendo predominante en los servicios financieros de Latinoamérica -esto ya no es así en Europa- reflejo de una organización burocrática que dominó al sector hasta no hace muchos años, la tendencia es, o bien a la disminución del porcentaje de participación de estas funciones, o bien su reconversión, como referíamos antes, desde una función dominante de producción de operaciones a una función de venta de productos y de información al cliente. De una especialización en un tipo de operaciones particulares, tienden pues a una polivalencia de operaciones e, incluso, de funciones (administrativas y comerciales).

En lugar de un conocimiento específico de los procedimientos, ahora se les pide que tengan un conocimiento más global de los productos y del funcionamiento de la empresa, por una parte, y de las necesidades y los problemas de los clientes, por otra, con el fin de entablar una relación y, si es posible, una negociación personalizada, tener la capacidad de trabajar bajo presión y alcanzar metas asignadas. Sus funciones son ampliadas en la medida en que se utiliza la polivalencia y se desestimula la prescripción de tareas ya que las rutinas son informatizadas. El perfil del nuevo bancario es, por tanto, trazado a partir del énfasis en la capacidad de lidiar con tareas no prescriptas y con límites poco definidos, contrarios a las exigencias anteriores cuando las actividades eran claramente especificadas por el manual de tareas. Esta evolución implica un mayor hincapié en las actitudes y los comportamientos –competencias-, tales como adaptabilidad, autonomía, capacidad de innovación y de expresión, aptitud para la negociación. La rotación por distintos puestos de trabajo cumple un rol importante para ir adquiriendo nuevas experiencias y como complemento a estas calificaciones permitiendo la acumulación de capital intelectual y el desarrollo de estándares de desempeño comparables.

Es en este grupo donde percibimos el grado más alto de variación en las demandas de calificaciones pues en un mismo puesto pueden alternarse requerimientos tan diversos, de modo de estar combinando el ejercicio de tareas sometidas a tiempos impuestos y que implican un bajo grado de calificación técnica y social para la realización de la misma (p.e., separación de cheques) con tareas que exigen semicalificación y alto nivel de concentración y responsabilidad (p.e., cajero) y en las que convergen nuevas funciones que implican un proceso de calificación alto y permanente, diario, para la que los funcionarios puedan acompañar no sólo los cambios técnicos sino también los que ocurren en la coyuntura política, económica y social y que resultan en cambios de las reglas que rigen el mercado financiero, pudiendo de esta forma asesorar clientes en la compra de productos y servicios bancarios (tareas que antes estaban restringidas a las gerencias) o a personas con cierto grado de calificación específica.

Al nivel subalterno, empleados poco calificados, la informatización, la automatización y la reestructuración acompañan la disminución e incluso desaparición de las tareas sencillas, repetitivas y materiales y, por consiguiente, la reducción de los puestos de trabajo a este nivel (recolección de datos, manipulación y transporte de documentos y de fondos, mecanografía, archivo y también explotación de la informática) que son contratadas bajo nuevas condiciones de inserción de la mano de obra, por medio de las cuales pierden estabilidad, como tercerizaciones o subcontrataciones. Han contribuido también a la disminución de la fuerza de trabajo ligada a estas tareas nuevas formas de exclusión o inclusión perversas, como dimisiones, incentivos por retiro o contratos a término (Segnini, 1999:99; Gómez Machado, 2000).

c. La prevalencia de un modelo basado en competencias

Junto al ya analizado papel de los títulos académicos certificadores de conocimientos básicos y aplicables a la actividad profesional parece despuntar en el sector un movimiento progresivo orientado a la evaluación por competencias. Los nuevos contenidos de las entrevistas de selección del personal, así como el desarrollo de entrevistas de evaluación de desempeño, las reuniones casi asiduas en torno a los responsables de sectores o los propios cursos de capacitación interna, estarían orientados a propiciar un contacto intenso e incluso una relación personal entre empleados y los responsables de su promoción, sustentándose en un modelo de desarrollo de una lógica de competencias en la que, insistimos, los títulos académicos desempeñan un papel de señal sobre la base de la cual se realiza una primera selección entre los candidatos a la contratación.

El modelo de competencias tiene su origen histórico justamente en la tesis de la necesidad de recualificación de los trabajadores en el nuevo modelo económico. Si bien sus rupturas y continuidades con el modelo anterior, el modelo de cualificación, es discutida (Oiry, 2004), quienes ponen énfasis en esta contradicción (Hirata; 1996) refieren a que la cualificación tendría su referencia en el puesto de trabajo, el salario, las tareas, mientras que la competencia lo haría sobre la subjetividad, la multifuncionalidad y la imprecisión. El individuo pasaría entonces a ser remunerado por su “capacidad”, por su “desempeño” y no por el cargo que ocupa. De esta forma, el modelo de competencia posibilitaría bajo estos significados, disponer de los instrumentos retóricos necesarios para efectuar una ruptura con la noción de puesto de trabajo, con el encuadramiento y la remuneración consecuentes, imponiendo sobre estos aspectos un fuerte componente individualizador, orientado hacia la gratificación individual por medio del alcance de metas propuestas.

El análisis llevado a cabo por Supervielle y Quiñones (2003b) en torno a una evaluación de desempeño en un Banco Multinacional con fuerte presencia en la región, da cuenta de esta disposición de las empresas a evaluar a los trabajadores en función de “capacidades” y “potencialidades” en el desempeño, lo que hace a una lógica de evaluación basada en “competencias”. Esta orientación del Banco a evaluar “competencias” queda expresada en la constante demanda a los trabajadores a concebir la tarea como un medio cambiante, privilegiando los resultados (cumplir tiempos, minimizar errores, consistencia, fidelizar al cliente) y la dotación de conocimientos y habilidades del individuo para alcanzarlos. Bajo estas condiciones queda claro que el trabajador no “progresará” en la empresa si se “limita a cumplir con su tarea”, “no demuestra interés en otras áreas” y no asume una “actitud dispuesta”, “expresa inquietudes”, demuestra “iniciativa en cuanto a anticiparse a los inconvenientes de su tarea”, “expresa disposición a aprender, comunicar y compartir conocimientos”, entre otras.

Sin embargo, los autores remarcan que se trata de tendencias, y sin negar que aún hoy las tareas tayloristas estén presentes en el sector financiero, recomiendan indagar en aquellas fracturas que surgen de la superposición de tradiciones, prácticas y culturas en un mismo lugar de trabajo. En este sentido llegan a un hallazgo que parece fundamental para comprender la dinámica de las

calificaciones y competencias en el mundo financiero. Esto es, la ruptura cultural entre mandos y no mandos, personal con jerarquía y personal sin jerarquía. Corte que vendría a tener una relevancia central en el mundo de trabajo financiero actual y que, si bien parece obvio pues se trata de una distinción casi formal en todo el mundo empresarial, es fundamental para entender las dinámicas del trabajo en estas instituciones.

1. Perfil ocupacional del personal con mando

Cuando se analizaron las evaluaciones al personal con mando se pudo observar que la principal misión asignada al mando es “planificar y organizar el trabajo de sus colaboradores” para que estos cumplan “en tiempo y forma” con el trabajo asignado. Para ello se requiere el desarrollo de una serie de acciones específicas para alcanzar esta meta: “capacitar”, “alentar”, “motivar”, “regular los tiempos”, “supervisar tareas”, “organizar al personal”, “asignarles tareas al grupo de trabajo”, “asumiendo personalmente el logro de los resultados del trabajo de cada uno de ellos sin la necesidad de sustituirlos” (Supervielle, Quiñones; 2003c). Para el buen desempeño de esta tarea son necesarias dos competencias claves: “capacidad de liderazgo” y trabajar las “relaciones interpersonales”, tanto con los trabajadores como con los clientes.

Este perfil del mando se ve claramente expresado en el discurso de los evaluadores que releva esta investigación, en la que por medio de la exposición de los “códigos in vivo”¹³, destacan un conjunto de capacidades de distinta naturaleza que, siguiendo a Mertens (1996) en este informe los reagrupamos en tres grandes grupos: de “desarrollo personal”; “académicas” y “sociales y de comunicación” (cuadro N° 1).

Cuadro N° 1. Capacidades requeridas en el trabajo con mando		
Capacidades académicas Capacidad analítica Capacidad de aprendizaje Capacidad de comprensión Capacidad de comunicación Conocimientos Interés en capacitarse	Capacidades de desarrollo personal Anticipación Autoconfianza Capacidad de trabajo Colaborador Confiabilidad Dedicación Disposición Interés en ampliar tareas Interés en mejorar Liderazgo Organización Precisión Responsabilidad	Capacidades sociales y comunicacionales Preocupación por vincular clientes Trabajo en grupo Servicio a la empresa Incorporar mejoras en el trabajo Capacidad de planificación
Fuente: Supervielle y Quiñones (2003) El revés de la evaluación de desempeño. Informe de Investigados DS/FCS; Montevideo		

13 En el lenguaje de la Grounded Theory, en tanto refiere a los “códigos in vivo” como aquellos que son creados directamente por el actor; esto es, aquellos que provienen directamente del lenguaje natural de los participantes.

2. Perfil ocupacional del personal sin mando

En cuanto al personal no jerárquico, la investigación da cuenta de la existencia de un consenso entre los evaluadores en torno a la necesidad de ciertas competencias de base que hacen al buen desempeño de la tarea y asociadas a alcanzar un rendimiento satisfactorio. Estas son, capacidad de trabajo (volúmenes, cumplir con metas, etcétera) y calidad del mismo (minimizar errores, terminar los trabajos, etcétera). Se hace referencia a estas competencias recurrentemente a través de la evaluación de la precisión y la confiabilidad del trabajo. El otro requisito tiene que ver con los conocimientos. Como condición necesaria se encuentra un conocimiento vasto de la normativa banco centralista y del Banco en particular, así como de los diferentes productos ofertados (cuadro N° 2).

Cuadro N° 2 Capacidades requeridas en el trabajo sin mando		
Capacidades académicas Capacidad de aprendizaje Capacidad de comprensión Capacidad de comunicación Conocimientos Interés en capacitarse	Capacidades de desarrollo personal Actitud de superación Adaptación al puesto Autoexigencia Capacidad de superación Confiabilidad Dedicación Desarrollar potencial Disponibilidad Disposición Interés en mejorar Mostrar inquietudes Precisión Rapidez Responsabilidad	Capacidades de comunicación y sociales Actitud participativa Colaborador Compartir conocimientos con compañeros Compromiso para asumir nuevas tareas Incorporar mejoras en el trabajo Interés en ampliar tareas Preocupación por vincular clientes Trabajo en grupo Servicio a la empresa
Fuente: Supervielle y Quiñones (2003) El revés de la evaluación de desempeño. Informe de Investigados DS/FCS; Montevideo		

Pero más allá de esta sistematización de las capacidades y habilidades que los investigadores relevan como condiciones para el desempeño de este sector del personal, lo que queda claro por medio de este trabajo es la escasa precisión con que en este grupo puede hablarse de genuinas competencias. En tal constatación, los investigadores ven una posible evidencia para hipotetizar la oposición entre dos tipos de evaluaciones al interior del Banco. Estas son, “evaluaciones por competencias” y “evaluaciones a la tarea”. Este hallazgo les permite pensar en la conformación de dos culturas del trabajo en la actividad financiera, pero sobre todo en la bancaria, más tradicional en el sector. La primera, que denominan por analogía, “taylorista”, que mira fundamentalmente el trabajo en función de las tareas consideradas aisladamente, y la segunda, centrada en una mirada más holística y reflexiva del trabajo. Estas dos culturas, no explícitas, conllevarían metacriterios de evaluación muy diferentes, en un caso importaría la correcta realización de las tareas, en el segundo, los resultados, la capacidad de resolver problemas. En términos del debate actual en torno a las competencias laborales, el hallazgo volvería a poner en discusión la distinción entre calificación y competencias.

A modo de síntesis, las demandas de calificaciones en el mundo financiero, al tiempo que éste se encuentra sometido a fuertes cambios, adquieren cada día más complejidad. Y esto en la medida en que el propio concepto de calificación se complejiza a medida que lo hace el entorno. A unas competencias básicas que van unidas a unos requerimientos de altos niveles educativos en el sector, se

agrega a medida que se avanza en la jerarquía organizacional, la necesidad de unos conocimientos específicos, sumados a ciertas características individuales y sociales (competencias) que habiliten al trabajador/a al acceso y uso de los mismos, así como a la capacidad para ir gestionándolos a medida que el trabajo, concebido cada día más como resolución de problemas, capacidad de enfrentarse a acontecimientos inéditos, se los exija. Estas competencias, si bien son relativas a la pertenencia a distintos grupos ocupacionales funcionan como un referencial de demanda que se está imponiendo para todo el personal ocupado hoy en el mundo financiero.

III. Contenidos de la calificación que inciden en la segmentación por género al interior del sector

Relacionado con los altos niveles de calificación requeridos hoy en el sector bancario, de los que nos estaría excluida la mujer, Carrasquer (1996) interpreta la creciente presencia de este colectivo en las actividades financieras como una “tendencia a la normalización”. Los argumentos dominantes sobre los factores que están contribuyendo a esa “normalización” son de distinta naturaleza y pueden estar referidos, aunque no exclusivamente, al trabajo en el sector y a la propia dinámica organizativa en el mismo.

Un primer argumento refiere a una cuestión de carácter netamente estructural –las altas tasas de desempleo a partir de la década de los ochenta impulsaron una incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, lo que contribuyó a un cambio de “mentalidad” de la sociedad hacia el empleo femenino que también habría impregnado al mundo financiero (Longhi, 1993). La segunda, de carácter más particular, refiere a un cambio en las propias mujeres, identificado sobre todo por su mayor nivel formativo y relacionado con una mayor orientación hacia el empleo. Cambio que las cualificaría hoy como un recurso humano de interés para las empresas, colocándolas en condiciones de igualdad con las oportunidades de acceso que siempre ha tenido el trabajador masculino.

Pero junto a estos factores podrían estar interviniendo aspectos más específicos de la realidad del sector en la que insisten varios estudiosos del tema¹⁴. Los cambios en los contenidos de las tareas (de administrativas a comerciales), los cambios en el perfil del trabajador (demanda de nuevas competencias) y la objetividad en los procesos de selección, permitirían una mayor y mejor incorporación femenina al valorar la titulación académica por encima de otras consideraciones como la antigüedad o la experiencia, todo esto respaldado en el argumento de la “neutralidad” del mérito académico frente a posibles resistencias organizativas de tipo cultural que pudieran existir (Carrasquer; 1996).

Sin embargo, a pesar de la validez de tantos argumentos, los estudios siguen marcando hoy una frontera muy nítida entre puestos técnicos y administrativos y el acceso de las mujeres a los puestos profesionales y, sobre todo, a los de niveles directivos. Por lo tanto, la igualdad en la oferta educativa de hombres y mujeres y su inserción más igualitaria en las estructuras ocupacionales del sector no habrían superado hoy a pesar de estos avances la segregación vertical en los puestos de trabajo¹⁵.

Intentado dar respuesta al fenómeno nos surgen algunas hipótesis que tratan de responder a la pregunta de si a unas condiciones iguales de acceso, las exigencias de formación continua ofician de obstáculo para un acceso también igualitario de las mujeres a los puestos de responsabilidad.

De acuerdo a la información disponible, esta hipótesis tendría ciertas evidencias confirmatorias en que los patrones de participación de hombres y mujeres en estas carreras de perfeccionamiento

14 Ver Aguirre y Batthyány comp. (2001); especialmente en Guimarães Lorangeira; pp.111-131

15 El cuadro anexo representa esta comparación.

y/o formación gerencial, sobre todo en el área financiera, son notorias, poniendo de manifiesto un claro diferencial en los criterios de elección de sus estudios entre los sexos. En todas las promociones consultadas, se trata a este nivel, a inversa de lo que sucede en las carreras de grado, de una fuerte masculinización de estas ramas educativas. De reunirse más evidencia en torno a este problema, concluiríamos que esta selección de las especialidades estaría indicando ciertas tendencias a la pérdida de un componente importante de su formación y de competencias requeridas, como las señaladas en el estudio realizado por Quiñones y Supervielle (2003b). De esto se deriva que a pesar de no existir limitaciones para la inserción de la mujer al mercado de trabajo financiero, sí pueden existir grandes limitaciones para hacerlo desde una perspectiva exitosa de acuerdo a los referentes de competencias que hoy se manejan para los puestos de directivos y gerenciales en el sector. Profundizaremos en esta hipótesis más adelante.

Otra consideración especial la constituiría la exclusión de las mujeres de algunas especialidades técnicas consideradas como masculinas. Es el caso de las carreras tecnológicas de gran peso en el sector. Todo esto lleva a concluir que tendencias a la discriminación vertical persisten a pesar de que son innegables los éxitos que se han logrado con respecto al acceso de las mujeres a la educación y a la formación profesional. Y aunque ya no puede suponerse que las mujeres que llegan al mercado del trabajo están menos preparadas que los hombres, lamentablemente, en muchos países, las mujeres más jóvenes siguen orientándose hacia las esferas tradicionalmente femeninas de estudios y profesiones que limitan su capacidad de adquirir las aptitudes científicas y tecnológicas necesarias para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado de trabajo.

Es por tanto en estos casos donde la afirmación inicial de este apartado sobre la normalización de la presencia de la mujer en los servicios financieros resulta más controvertida pues no es posible aplicarla a los puestos de responsabilidad y mayor jerarquía, siendo los elementos antes señalados los que estarían en la base de posicionamientos relativamente divergentes respecto de las trayectorias laborales y de su posible evolución futura.

Dentro de tales evidencias no podemos dejar de mencionar y analizar en esta dirección la perspectiva de género que ha venido poniendo de relieve la importancia de lo que ha sido denominado el “techo de cristal”. Con esta metáfora se pretende representar de una manera muy plástica y elocuente, las sutiles modalidades de actuación de algunos mecanismos discriminatorios. En tanto discriminatorios, estos mecanismos obstaculizan el desarrollo profesional de las mujeres, las limitan y les marcan un tope difícil de sobrepasar¹⁶. Lo que muestra la evidencia empírica en la que se sustenta esta metáfora es que ni el incremento vertiginoso en el nivel formativo, ni la participación generalizada de mujeres en el mercado del trabajo, han generado un incremento proporcional en posiciones de poder y puestos laborales con capacidad de decisión y, en el sector analizado, en aquellos puestos que suponen un alto manejo de información y tecnologías. Incluso en el caso de muchas mujeres bien preparadas que han tenido el privilegio de acceder a una posición con estatus y reconocimiento social dentro del sector, resulta desconcertante observar como son vistas por el resto de las trabajadoras como casos excepcionales, siendo normal que en un determinado momento se estanquen y encuentren “nuevos techos de cristal” en la promoción de su carrera.

Al respecto son ilustrativos los resultados que nos arrojó el análisis del relevamiento hecho sobre la población bancaria uruguaya (DS-AEBU, 2001). Proponiéndonos analizar la movilidad ocupacional tomamos como referencia el personal ingresado al sistema bancario en los últimos cinco años (como forma de controlar los efectos de la antigüedad, además de centrarse en un colectivo

16 No sólo en la carrera laboral sino también en la percepción de ingresos. El en el marco del proyecto CEPAL/GTZ/INAMU, antes mencionado, se han difundido tabulaciones que agregan evidencia en este sentido. Para ello consultar el documento de Internet: <http://www.eclac.cl/mujer/proyectos>

que estaría más marcado por los cambios culturales en el sector de los últimos años y no teniendo en cuenta en las apreciaciones aquellos movimientos que se dan de forma automática luego de un periodo de permanencia-aprendizaje en el cargo como es el caso de los “auxiliares de ingreso”). El estudio concluye que en los últimos años no han habido ingresos al sector por parte de mujeres en cargos que superen un primer “techo de cristal” que lo marca la categoría que denominan “adscripto a gerencia”; y que la movilidad desde estas categorías intermedias a categorías gerenciales es bastante poco representativa, sólo el 20 por ciento de los ingresos en los últimos cinco años entre quienes ocupan cargos por encima de la categoría “adscripto” corresponde a mujeres, el restante 80 por ciento fueron ocupados por hombres¹⁷.

Más significativo resulta aún que este colectivo de mujeres encuentra un “segundo techo de cristal” en su carrera laboral cuando se observa que el 80% de estas “mujeres de carrera” no han logrado moverse de sus puestos durante este período, siendo el cargo de referencia para ellas “gerentes de sucursal”, pudiendo finalmente el 20 por ciento restante haber alcanzado como posición más destacada de la mujer en el sector una “gerencia de Banco”. Más aún, cuando se entrevista a las trabajadoras del sector es frecuente que conozcan individualmente los cargos de promoción que se han dado en el Banco –por lo menos en un país tan pequeño como Uruguay-, pudiendo identificar con “nombre y apellido” a estas funcionarias. Aún más sugerente ha sido que cada uno de estos casos se cuenta con cierta carga anecdótica desde la que se demuestra la actitud de resignación que éstas cargan ante esta problemática fácilmente identificada por las trabajadoras con más antigüedad en el sector¹⁸.

Continuando con los resultados del análisis de la encuesta a bancarios, surge también como hallazgo que, al contrario a lo descrito para el grupo del personal femenino, el reclutamiento directo en el período analizado recayó sistemáticamente en hombres, y los cargos de referencia han incluido gerentes, tanto de áreas como de sucursales, y destaca también el reclutamiento externo de hombres para asignar cargos en áreas informáticas (analistas de sistemas, programadores y operadores de sistemas). Es decir, lo que indican estos hallazgos es que, mientras los cargos superiores en la jerarquía requieren de carreras internas en la mayoría de los casos, cuando uno de estos cargos se cubre con personal externo, las preferencias se orientan sistemáticamente hacia hombres.

Sin embargo, las barreras no siempre se explicitan ni son tan evidentes como las que venimos señalado, razón por la cual su indagación y afrontamiento se convierte, a menudo, en un camino difícil de elucidar, tanto para los investigadores, como para los actores. Y como hemos hecho mención, aunque las mujeres no sepan explicar por qué pese a la igualdad de condiciones no pueden alcanzar mejores puestos en su profesión, saben que las barreras están ahí a pesar de su invisibilidad. A varios niveles ésto ha favorecido el desarrollo y proliferación de explicaciones que tratan de situar el freno profesional en las competencias propias de las mujeres. No se trataría, como ocurría antes, de

17 Indicar que bajo esta selección el muestreo estadístico quedó reducido a 70 mujeres y 130 hombres que representan los ingresos al sistema en este periodo.

18 Entre estas anécdotas surge una explicación fundada en la subjetivación del problema por parte de las actrices y refiere no sólo a la ya mencionada excepcionalidad de estos casos, sino también, a la excepcionalidad de los cargos asignados. En una oportunidad se relata que las mujeres son asignadas a gerencias donde sus competencias naturales pueden cumplir un rol clave; se trata sobre todo de gerencias donde el personal de la empresa es mayoritariamente femenino (el caso de empresas emisoras de tarjetas de crédito), sucursales bancarias ubicadas en zonas donde la clientela del Banco es mayoritariamente femenina o de nivel socioeconómico alto (zonas residenciales). Y hay dos aspectos que se agregan a estas certezas fundadas en la experiencia: estas mujeres excepcionales son supervisadas mucho más de cerca que a otros compañeros hombres en igual situación y dispondrían de unas competencias mucho más ajustadas a la atención al público.

carencia formativa; en principio las carreras laborales se han vuelto más transparentes por el cambio de políticas de gestión de recursos humanos que se aplican en el sector, sino que con frecuencia las explicaciones se vuelven contra la mujer por el lado de los intereses y motivaciones personales. El argumento pasa por las actitudes de las mujeres como las principales responsables de un desarrollo profesional lento y deficitario (Barberá, Ramos y Sarrió, 2002). Se destaca de las entrevistas realizadas a directivos la opinión de que muchas mujeres podrían mantener una actitud mucho más pasiva y dependiente del colectivo, demostrando poca capacidad de autonomía para guiar sus vidas de acuerdo a las exigencias actuales de la empresa.

En este caso a lo que se apela es una carencia de una capacidad autorreguladora de las mujeres. Y éste parece ser el argumento moderno que sustituye a la clásica apelación a la falta de “disponibilidad” de las mujeres. Esto no significa que éste no esté presente, pero posiblemente se le solapa con nuevos discursos empresariales cargados con los mismos estereotipos de siempre. Quizás influya en esto que las nuevas generaciones de mujeres, más educadas y con mayor proyección de carrera que las más antiguas, expresen actitudes mucho más propensas a aceptar el reto de la disponibilidad. Surgen de las entrevistas casos de trabajadoras jóvenes que trabajan muchísimas más horas diarias que las convenidas en el sector e, incluso, aceptando jornadas de más de doce horas diarias según acuerdos individuales pactados con la empresa.

En opinión de los entrevistados, a esto se suman a medida que se desea avanzar en la carrera algunas dificultades para acceder a movilidad geográfica, a cursos de capacitación de alta dedicación por sus contenidos y carga horaria, aspectos que justifican que muchas mujeres se mantengan en niveles de calificación poco elevados y les limiten a empleos peor remunerados; a la vez que refuerza la idea de que la inserción de las mujeres sigue, a pesar de la mayor inserción de la mujer en el sector, teniendo mejores perspectivas en áreas de administración, servicios de intermediarios financieros, secretarías, telefonistas, telemarketing y otras en las cuales el requerimiento de la “competencia de servicio” se construye sobre la base de competencias “femeninas” hasta ahora no valorizadas¹⁹.

a. Demanda de competencias y competencias femeninas infrutilizadas

Si rastreamos la literatura sobre evaluaciones de desempeño (Chavenatto, 1983; Dessler, 1996), a éstas se les atribuye normalmente la función de comunicación entre la empresa y los trabajadores en el sentido de intercambio de códigos sobre los factores sobre los que se evalúa el trabajo, siendo uno de los instrumentos más difundidos en el sector para delinear carreras internas, determinar sistemas de remuneración, o simplemente detectar los requerimientos que pesan sobre el trabajador en cuanto carencias o necesidad de capacitación o adquisición y/o desarrollo de competencias. Por ejemplo, Rodríguez Ortiz (2003:187) define la evaluación del desempeño como *“el proceso de recolección de información sobre la conducta, estilo comunicacional y habilidades de las personas, orientado a medir el grado en el cual cumplen con los requisitos del trabajo que realizan”*.

Pero a esta mirada “normativista” que tiende a predominar en el discurso oficial que las empresas en forma dominante adhieren para hablar de las evaluaciones en términos de mejores prácticas orientadas a obtener mejores resultados, se ha tendido a desarrollar una literatura crítica, basada especialmente en cierta producción desde el ámbito anglosajón, desde las que se haría posible privilegiar una mirada de género de la gestión de recursos humanos. Esto sucede en la medida en que estos enfoques se sustentan en el estudio de la estructuración de las relaciones sociales en

19 En este sentido los análisis de puestos estereotipadamente femeninos o estereotipadamente masculinos es una línea de análisis que ha profundizado entre otras investigadoras Martínez, J. (2004) concordando los datos para los relevamientos de Encuestas de Hogares en Uruguay.

torno a estas prácticas y se respaldan en la premisa de que los resultados que éstas tienen sobre lo individual son un producto del poder a través tanto de la objetivación como de la subjetivación de lo individual (Townley, 1998)²⁰. Proponen estas corrientes que la actividad de recursos humanos debería ser analizada en términos de creación de objetos de conocimiento y, de este modo, poder de manipularlos en una forma particular.

Las modernas técnicas de gestión de recursos humanos serían un ejemplo de mecanismos de poder/saber —en el sentido que lo expresó Foucault— para examinar la subjetividad. Para cada cluster de competencias lo individual podría ser presentado con varios componentes —actitudes, comportamientos, conocimientos, habilidades, que deben ser conocidas, examinadas y medidas, debiéndose actuar sobre ellas. Justamente, como esta examinación no es un proceso neutral de adquisición de información sino la oportunidad de establecer normas, así la “evaluación” (como la “confesión” a la que aludía Foucault) no es simplemente un proceso para acceder al conocimiento del sujeto sino que actúa en la constitución de los sujetos, en el sentido que proporciona un aspecto de la identidad (Townley, 1998).

Siguiendo estas ideas Townley señala que todas las familias de herramientas de gestión de recursos humanos son dispositivos para ranquear a los trabajadores que facilitan la ordenación seriada de individuos. Tales clasificaciones técnicas sirven para localizar individuos en relación con el todo, juzgando individuos acorde a modelos de escalas comparativas, por lo que no sólo actúan como un proceso disciplinador, también como un mecanismo normalizador. Por lo tanto, *“la distribución de acuerdo a ranqueos o grados tiene un doble rol: marcar el intervalo, jerarquizar cualidades, competencias y aptitudes, pero también, premiar y castigar”* (Foucault, 1977: 181 citado por Townley, 1993: 530). *Lo que se proponen con el análisis de las evaluaciones de desempeño es que estas prácticas sean analizadas como dispositivos que permiten clasificar, medir y ordenar a los individuos justificando taxonomías —como las centradas en la división por géneros— objetivando junto a figuras como las del “líder”, “potenciales candidatos” o bien, “competencias femeninas y/o masculinas”, llegado el caso —como veremos más adelante.*

Otra posible perspectiva para la aproximación al tema de las evaluaciones de desempeño desde una perspectiva de género la encontramos en Rodríguez Ortiz (2003) a partir del cuestionamiento teórico de la propia categoría “desempeño” como constructo lleno de debilidades. Su crítica parte de señalar los diferentes niveles de complejidad asignados a las definiciones del desempeño, lo que le quita homogeneidad, no sólo de una organización a otra, sino también de un evaluador a otro. El otro rasgo de complejidad con que está cargado el concepto es que dependiendo quien la use se le pueden asignar una gran variedad de contenidos, desde prescripciones conductuales hasta disposiciones y/o habilidades, etc. En definitiva, intentar evaluar a las personas por medio de esta categoría puede volverse una tarea muy difícil dadas las dificultades inherentes a su operacionalización. Señala entonces que la perspectiva de las competencias, habilidades, capacidades, etc., como conceptos no neutrales, puede dejar su significado atado a una división sexual del trabajo.

Arriba a la conclusión que si existe una fuerte segregación vertical y discriminación de las mujeres a los puestos de jerarquías, si 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 a las características de sus ocupantes. Tal procedimiento podría ser bien comprendido desde la metáfora de la profecía autocumplida; metáfora que evidencia la fuerza que ejercen las creencias sobre la actividad humana. Por ejemplo, la idea de que las mujeres son menos ambiciosas

20 Se trata básicamente de abordajes sustentados en las ideas foucaultianas sobre poder-conocimiento y subjetividad y entre cuyos autores más destacados se encuentran Townley (1998), Grey (1996), Hollway (1991).

que los varones o que no tienen madera de directivos favorece, por un lado, el hecho de que las organizaciones directivas las valoren menos y, por tanto, se resistan a contratarlas; y, por otro lado, el que ellas lleguen a creerse que no sirven, con lo cual pueden esforzarse menos y poner menos empeño en su promoción profesional. El resultado final es que estas mujeres, que en principio no tienen porque ser ni más ni menos ambiciosas que sus compañeros varones, acaban desarrollando menos ambiciones profesionales, con lo que se da cumplimiento a la profecía. Entender tales mecanismos permite comprender mejor las dificultades a las que se enfrenta todo evaluador para definir unas competencias más allá de las características personales de quienes ocupan los cargos o funciones para los cuales hay que definirlos.

En este sentido, Supervielle y Quiñones (2003b) han sido concordantes al detectar que con el aumento de la jerarquía en las instituciones que estudiaron, no sólo se estaban evaluando mayoritariamente hombres, sino también, que las evaluaciones se volvían más individuadas —en el sentido que evaluaban individualidades; personas, en contra de individuos-masa. Y si bien sus investigaciones comparten las críticas de Rodríguez Ortiz en cuanto a los peligros que conllevan las evaluaciones como sistemas observadores y elaboración de criterios discriminantes, lo que estos autores agregan es que la propia oportunidad que nos brindan estas herramientas para detectar estos problemas nos abre posibilidades de observaciones a los evaluadores. Sería la observación de los evaluadores lo que debe privilegiarse si queremos sacar a luz estas instancias y no sólo intentar incidir en el diseño de las herramientas de gestión.

En este sentido sus hallazgos son reafirmativos de estas cuestiones. Si bien el análisis cuantitativo arrojó como resultado que las calificaciones no discriminan favorablemente a un sexo sobre el otro, ni tampoco discriminaban los factores —en el sentido que unos factores fueran mejor evaluados en un sexo que en el otro— sí se encontraron grandes fracturas en torno a cuáles son los núcleos conceptuales sobre los que se reconstruyen los factores y las consiguientes calificaciones en mujeres y en hombres. Lo que se observa es que mientras en las mujeres las calificaciones que mejor contribuyen a ser bien evaluadas son aquellas que denominamos “académicas” y “de trabajo en equipo”, en los hombres se tienden a acumular los comentarios en aquellas que denominamos “de desarrollo personal”. Si bien no debemos considerar estas calificaciones como excluyentes unas de otras, el énfasis puesto en unas para evaluar a la mujer y el puesto en otras para evaluar al hombre conllevaría, si no una jerarquía, la idea implícita de complementariedad entre los sexos.

Significa esto que si bien los dos sexos pueden ser evaluados positivamente en cualquier área de calificaciones y competencias, las mujeres tienden a concentrar sus evaluaciones altas en competencias académicas y de trabajo en equipo: “mantener relaciones cordiales”, “favorecer la comunicación”, “resolver problemas”, “comunicar”, etc.), competencias que de acuerdo a algunas opiniones serían más propiamente femeninas; mientras los hombres tienden a concentrar sus calificaciones más destacadas en aquellas de desarrollo personal, como “capacidad de trabajo”, “colaboración”, “responsabilidad”, “alcanzar objetivos”, “preciso y confiable”, “disponibilidad”. Hasta aquí las evidencias concuerdan con que tanto hombres como mujeres poseen, con distinto énfasis, pero poseen, las ya analizadas “competencias de mando”.

Un segundo hallazgo, complementario al anterior, refiere a las competencias comunes que son evaluadas positivamente tanto en los hombres como en las mujeres. En tanto sucedía esto nos preguntamos si la apelación a una competencia común adquiere la misma connotación al estar referida a personas de diferente sexo. Y esto no siempre es así. Por ejemplo, durante el análisis se da cuenta de competencias como “capacidad de planificación” pero que dentro de las evaluaciones están atadas a interpretaciones muy distintas de un empleado a otro. A una funcionaria se le califica positivamente en este factor porque “tiene una planificación adecuada pero atendiendo el día a día”, mientras que éste

es uno de los significados menos atados a la idea fuerte del “saber – hacer” que supone el “planificar el trabajo de la sección”. Se concluye de estos ejemplos que algunas competencias pueden variar de significado según se evalúe el trabajo desempeñado por individuos de uno u otro sexo.-

b. Competencias directivas: “el género del capital social”

Tomando como desafío indagar más profundamente en el mundo bancario desde estas perspectivas que enfatizan el carácter construido socialmente de las competencias, y dado el peso que empieza a tener la aplicación sistemática de evaluaciones de desempeño insistiendo en la calidad “estratégica” de las competencias en el desarrollo organizacional, encontramos que en las entrevistas a directivos empieza a aparecer un corte que subyace a la concepción que tienen las empresas sobre esta herramienta, corte que no es explícito en el discurso que desarrollan.

Del análisis del discurso de estos entrevistados surge entonces esta distinción que refiere a la existencia de una suerte de “competencias superiores”, “metacompetencias”, queificarían de códigos con los que se manejan los empleados de mayor jerarquía del sector. Se trata de las “competencias directivas”²¹; competencias que trascienden la distinción antes presentada. A su vez, se halla que tales competencias directivas reposan en la distinción entre dos dimensiones organizacionales, una interna y otra externa. El hallazgo es coherente con la teoría organizacional en la medida en que desde ésta la empresa empieza a verse como “sistema abierto”, lo que obliga a distinguir entre un ambiente interno y un ambiente externo de la organización. Algo que facilita comprender que en este cambio operado en los requerimientos que reposan sobre el personal también ha de proyectarse esta distinción. En este sentido el trabajo de investigación reconoce el énfasis puesto en competencias de distinta naturaleza, ésto según importe el desarrollo de la empresa hacia adentro o hacia fuera. Esta idea queda plasmada en la distinción entre aquellas competencias que serían valiosas en tanto contribuyen al mantenimiento del entorno interno de la organización, y aquellas competencias que proyectan a la persona, y a través de ella a la organización, hacia el exterior. Pasamos a denominar tales competencias estratégicas “intra-tégicas” o “extra-tégicas”.

Más adelante en la investigación, ya en la etapa de diálogo con la teoría consolidada sobre el tema, encontramos que tal distinción no había sido omitida por la literatura especializada²². Las competencias directivas “extratégicas” son definidas como aquellas necesarias para obtener buenos resultados económicos y entre éstas se citan: “la visión, la resolución de problemas, la gestión de recursos, la orientación al cliente y la red de relaciones efectivas”; competencias en las que de acuerdo al estudio realizado por Supervielle-Quñones (2003b) en el Banco analizado tendrían mejor proyección para ser bien evaluados a través de ellas los hombres. Al contrario, las competencias directivas “intratégicas” son aquellas necesarias para desarrollar a los empleados e incrementar su compromiso y confianza con la empresa que, siempre de acuerdo al referido modelo, se relacionan con la capacidad ejecutiva y de la capacidad de liderazgo y entre las cuales se mencionan la comunicación, la empatía, la delegación, el “coaching” y el trabajo en equipo; son competencias que en el Banco analizado tendrían mejor proyección para ser bien evaluadas a través de ellas las mujeres. Junto a estas competencias directivas, se superponen otras, “propiaamente empresariales”, aquellas denominadas de “eficacia y proyección personal”. Éstas, incluyen aquellos hábitos que facilitan una relación eficaz de

21 Nótese que en este nivel de análisis en el plano metodológico ya no estamos hablando de “códigos in vivo” sino de categorías producidas por el investigador como ejercicio de reducción de la complejidad con que se nos manifiesta en el discurso de los evaluadores el mundo social de la Banca.

22 Al respecto se sugiere ver Cardona (2002).

la persona con su entorno, siendo, proactividad (iniciativa, autonomía personal); autogobierno (gestión personal del tiempo, del estrés, del riesgo, disciplina, concentración y autocontrol); desarrollo personal (autocrítica, autoconocimiento, cambio personal); competencias también fuertemente asociadas a un modelo masculino de trabajador, de acuerdo a lo antes analizado.

Por último, agregaremos otro aspecto relevante aunque éste no surge de la investigación directa, sino de la revisión bibliográfica. El mismo es interesante en la medida en que las entrevistas tienden a mostrar que se evalúa de común acuerdo entre los directivos que sus competencias están fuertemente relacionadas con su capacidad de construir redes de relaciones personales, las que deben estar ligadas a las metas de sus negocios. Sobre el tema mucho ha trabajado el sociólogo Ronald Burt (1998), siendo oportuna aquí su mención por el aporte que este investigador realiza en torno a la relación entre capital social y género.

Burt halla que las estructuras de las redes sociales asociadas con promociones tempranas para los hombres no trabajan para las mujeres. Concluye, sin embargo, que las mismas tienen mucho más que ver con las legitimaciones en juego que con el género como variable explicativa de la desigualdad. Para este autor una porción del valor que un ejecutivo añade a una firma es su habilidad de coordinar gente identificando oportunidades de añadir valor dentro de la organización y de obtener a las personas correctas para desarrollar las oportunidades. Se refiere a estas redes como “emprendedoras”. En el otro extremo están las “redes de camaradas” en donde uno tiene pocos contactos fuertemente interconectados entre ellos. Son redes menos ricas pues enclaustran a los individuos en un mundo social de amigos mutuos aislados de otros grupos; proveen el placer de la seguridad pero le cuestan al ejecutivo la habilidad de añadir valor a la firma. En términos de la investigación antes expuestas habría cierto paralelismo entre esta clasificación de redes y el desarrollo de competencias extra o intra-técnicas.

Usando el análisis de redes para medir el capital social de un gerente, investigaciones en este sentido le evidencian a Burt que los gerentes con redes emprendedoras obtienen más a menudo promociones, alta compensación, mejores evaluaciones de desempeño y sirven en equipos más exitosos. Sin embargo, señala Burt, esta regla no suele aplicar para las mujeres. Las mujeres que construyeron redes emprendedoras tienen menos probabilidad de experimentar progresos en sus carreras que sus contrapartes masculinas.

Las respuestas van más allá de las explicaciones normales. Esto es, aunque las mujeres tengan las mismas probabilidades de construir redes, se les den las mismas oportunidades, el mismo tipo de trabajos que a sus compañeros hombres cuando llegan a cargos ejecutivos, el problema radica en que las mujeres son excluidas de las redes informales de comunicación entre los ejecutivos superiores. Familiarizados con las reglas de comunicación informal entre hombres, los ejecutivos hombres establecidos tienen poca experiencia con mujeres como colegas. A un nivel donde el trabajo cotidiano involucra suficientes conflictos y complejidades a los hombres les cuesta incorporar un factor de posible extracomplejidad.

Aquí es donde radica la importancia de lo que denomina Burt el “socio estratégico”. La mejor red para una mujer involucra una fuerte relación con un socio estratégico que tiene una red emprendedora. El socio estratégico asegura a los colegas escépticos de las habilidades de la mujer y añade el nombre de la mujer a la lista de candidatos en consideración para la asignación de proyectos claves. Por tanto, el valor del socio estratégico no viene por decirle a la mujer como desarrollarse como ejecutiva —en este sentido trabajan todos aquello que consideran que por ser el mundo ejecutivo un mundo netamente masculino la mujer debe por tanto masculinizarse—, sino por persuadir a los colegas de darle a la mujer oportunidades para desarrollarse como ejecutiva. La presencia de tales socios estratégicos en la red de una ejecutiva resulta ser el factor determinante al distinguir a las mujeres exitosas de las que no.

Pero el problema, anuncia el autor, no es de “género sexual”. Cuando el éxito de un tipo de ejecutivos – como las mujeres en el estudio– es contingente al capital social “prestado” de un socio estratégico, estamos frente a un problema de legitimidad. Las mujeres que alcanzan puestos ejecutivos, a igual que los jóvenes, son percibidos como “externos”, ilegítimos en estos contextos. La diferencia de la legitimidad tiene más que ver con ser interno versus externo que con el género sexual. Los externos triunfan cuando construyen una fuerte relación con un ejecutivo que tiene una red emprendedora. Burt concluye que la implicancia práctica para los ejecutivos es que deben estar conscientes de las diferencias entre internos y externos. En términos de recomendaciones cuando una mujer llega a un cargo ejecutivo no sería tan importante la necesidad de construir redes –esto funciona para los internos- sino la necesidad de encontrar un socio estratégico que le conduzca dentro de las redes informales de comunicación.

IV. Conclusiones

Luego de haber expuesto lo que creímos son los rasgos más sobresalientes que hacen a la demanda de capacitación en el sector financiero, parece pertinente iniciar estas reflexiones bajo la pretensión de realizar algún aporte disciplinar en torno a las desigualdades frente a la problemática de la formación.

Aunque a primera vista no parecen ser las diferencias escolares las que contribuyen más fuertemente a la segmentación y a la perpetuación de las desigualdades en el sector, hemos visto que, sin embargo, el hecho de haber aumentado increíblemente los requerimientos educativos en el mismo, la situación funciona como disparadora de los otros mecanismos sociales productores de la desigualdad presentes en la empresa.

Y ello por varios motivos. En primer lugar, porque las diferencias escolares aumentarán la brecha escolar a través de la habilitación para formaciones postuniversitarias e, incluso, para el acceso a formaciones facilitadas por la empresa o el reconocimiento de algunas competencias básicas requeridas, tendiendo esta dinámica a crear nuevas desigualdades. En segundo lugar, porque la disposición de un título no sólo facilita el acceso a una sobre formación, sino también a posibilidades de promoción.

Del estudio de esta dinámica ha resultado que la formación en la empresa se da dentro de un marco de fuerte segmentación, siendo que los beneficios de la formación profesional recaen, sobretudo, en los trabajadores más calificados y de mayor jerarquía que poseen una formación universitaria y diplomas elevados. La discriminación aumenta con relación al resto del personal, donde los más postergados son los empleados no calificados, predominando en estos cargos los cursos de actualización y entrenamiento “en y para” el desempeño del cargo.

Dentro de este panorama no se han percibido diferencias significativas de acceso a la formación según las diferencias de sexo, a igual categoría, ni según el nivel escolar inicial o a partir de iniciativas individuales. Sin embargo, esto funciona dentro de una constatación ya antigua; igual que lo enunciara Gaudrey (1982), los factores estructurales de la desigualdad en la empresa ejercen un peso creciente, netamente superior a las características personales de los formados. A lo que este autor agrega la incidencia que la formación ha de tener también en el desarrollo de otras desigualdades, lo que ilustra afirmando, “desigualdades suplementarias pueden surgir como consecuencia de la formación. En términos de salario, una estimación proveniente de la encuesta FQP en 1993 muestran que los hombres declaran más frecuentemente haber recibido un aumento de salario después de la formación que las mujeres (8,5% contra 6,7%), las formaciones largas dando mayores aumentos que las otras” (Gaudrey; 1982). En cuanto al cambio de categoría vinculado a la formación, uno puede constatar que ésta se ha enlentecido en los últimos años a pesar que la formación globalmente ha

umentado²³. Y que si evaluamos igualmente los movimientos internos de personal en una dirección ascendente, los mismos están concentrados mayoritariamente en el personal de sexo masculino. Los cambios horizontales son más frecuentes por el resultado de una actividad de formación o, más bien, considerados una etapa formativa en sí misma.

Estos nuevos patrones sobre los que reposan las dinámicas de desigualdades en las organizaciones estarían asentados en los cambios en el patrón de cualificaciones en tanto respuesta constituida en torno a las incesantes transformaciones productivas. Algo que volvería a la formación como elemento vinculante del individuo con la empresa un factor decisivo en la evolución hacia un modelo individualizador de las relaciones laborales. En este sentido, la inversión en educación continua y la valorización de las calificaciones tácitas requeridas por los empresarios son presentadas a los trabajadores como factores determinantes de su inserción y desarrollo competitivo en el mundo del trabajo. Requerimientos que han servido de sustento al modelo de competencias que domina hoy en el mundo de la formación profesional, justificando su dominio en la necesidad de recualificación de los trabajadores en el nuevo modelo productivo.

En este tipo de evolución también ha sido importante el aporte de la sociología al sostener que el enfoque por competencias, a pesar de haber logrado muchos avances en la dirección de instaurar prácticas más transparentes y universales, éstas no están cerca de ser neutrales en sus efectos, mucho menos en lo que atañe a cuestiones de género. Al intentar establecer estándares de comportamiento, el enfoque por competencias conlleva una lógica altamente desigual pues además de aplicarse sobre aspectos difícilmente apreciables y definibles objetivamente –actitudes, aptitudes, capacidades, etc.- también funcionan como reproductor de la desigualdad al estar obviando las diferencias en la formación de los individuos, sus oportunidades de acceso, aprovechamiento, etc. Esto pone énfasis en la orientación sumamente individualista sobre las que se aplican estos modelos de gestión de recursos humanos, deviniendo su opción una forma de naturalizar diferencias salariales, jerárquicas y de acceso a la formación, transfiriendo al individuo la responsabilidad por tal desigualdad. En el caso de las mujeres, incluso, pueden estar naturalizando a menudo la existencia de ciertas desigualdades en el acceso a derechos y prerrogativas de las cuales sí gozan los hombres.

En lo que atañe a la relación entre competencias y desigualdades de género, la investigación da cuenta de que la evaluación por competencias tiende a ratificar la división sexual del trabajo en una distribución muy estricta de las habilidades y capacidades entre los sexos, contribuyendo a la división de las actividades asignadas a cada uno, de su espacio, su carrera, remuneración, acceso a redes y otros aspectos ligados al trabajo y a reproducir la desigualdad. El aporte es en este sentido de pruebas empíricas y el vínculo que queda establecido con las clasificaciones de los individuos en base a la evaluación por competencias a mandos y no mandos; cargos considerados femeninos y cargos considerados como masculinos. El tratamiento del tema es significativo porque las instituciones de formación profesional han privilegiado este último enfoque como instrumento para el desarrollo de mayores oportunidades de igualdad para las mujeres.

En este sentido parece que no habría que descuidar la observación de algunos mecanismos de discriminación encubiertos detrás de supuestas prácticas igualitaristas o promotoras de igualdad como las evaluaciones de desempeño. La falta de explicitación de tales intenciones quizás oficie de mecanismo para encubrir que tal relación no puede ser tan fácilmente explicitable.

23 En esta dirección los estudios de D Goux E Maurin (1997) en Francia han observado que en este país nueve de diez asalariados habiendo seguido una formación a iniciativa de su empleador y dos de cada tres habiéndose formado por iniciativa propia, dicen no haber conocido ningún cambio en su situación profesional. Y cuando ésta se produce, el cuarenta por ciento señala que se trata de una movilidad horizontal.

Por tanto, nuestra conclusión fuerte ha sido que las empresas al mantener prácticas discriminatorias mantienen las capacidades y competencias femeninas en un estado de infrautilización, capacidades que de acuerdo al discurso dominante en el sector son vitales hoy en día para los servicios financieros.

Además, tomando como punto de partida estas reflexiones, cabría preguntarnos si no sería necesaria una concepción muy diferente de la índole del poder ejercido en los puestos de dirección y gestión. En tal sentido, trabajar para lograr una mayor feminización de las funciones de dirección requiere que éstas sean analizadas y definidas con mayor claridad, dejando claro que su definición forma parte de procesos sociales, construcciones, a las que no son ajenas concepciones de género, pudiéndose agregar que muchas veces pueda ser preferible el modelo de competencias construido en torno a lo “femenino”, como modelo más adaptado a las necesidades de desarrollo social en contextos sociales específicos y, otras veces, sea necesario romper las barreras profesionalizando a estas trabajadoras, buscando que los mismos componentes sirvan de punto de conexión para el acceso a otras competencias, técnicas, sociales, de proyección personal, etc.

En definitiva, lo que estos cambios nos sugieren es que, mientras el paradigma dominante ha sido la organización inspirada en el taylorismo, la discriminación genérica se realizaba a dos niveles, a la entrada, es decir, el criterio discriminatorio era previo –las mujeres escaseaban en el sector- y en la carrera sólo eran reclutadas para determinados cargos y muy difícilmente fueran a ser tenidas en cuenta en un ascenso. La evaluación de la tarea, incluso, también permitía prever el carácter discriminatorio del instrumento al descartar los desempeños como criterio, estando ésta basada en la “objetividad” numérica del tipo, cuántos clientes o cuántas operaciones, y este tipo de evaluación no permite una discriminación de tipo genérico, lo que funcionaba era la exclusión de las mujeres de estos cargos de carrera.

Por el contrario, con la introducción de la gestión de recursos humanos y, con ella, las evaluaciones que se realizan por competencias, la discriminación ya no se realiza en la entrada –aunque esta persiste, sobre todo cuando hay que asignar personal externo a cargos jerárquicos sino en cuanto a las competencias exigidas. En torno a esto lo que la investigación revela es que las mujeres son mejor evaluadas en competencias sociales y de comunicación; pero no en las competencias o habilidades de desarrollo personal. Por otra parte, y esto sólo a nivel de directivos donde las mujeres se encuentran prácticamente excluidas; estas competencias son valoradas en tanto pueden proyectarse en múltiples direcciones; hacia el personal a cargo –intratégicamente–, hacia la gestión del negocio –extratégicamente– y hacia la autogestión del trabajador. En éste contexto, las mujeres si bien dispondrían de competencias propias de cargos de dirección, aún así no desarrollarían la “eficacia personal” y la “proyección estratégica” esenciales para ser asignadas a estas posiciones

En segundo lugar, en la medida en que esta hipótesis sea plausible, es interesante a múltiples títulos. En primera instancia, la discriminación en el modelo taylorista es claramente de tipo asimétrica, antifemenina. Y en el segundo, en el modelo posttaylorista, no necesariamente; la discriminación puede ser más neutra. Pero, por otro lado, la discriminación en el primer caso es externa; opera sobre determinados cargos y ocupaciones de las cuales están a priori excluidas las mujeres. Y en el segundo caso es interna, opera en el corazón del trabajo y, por lo tanto, es notoriamente más fuerte y más presente, lo que genera una nueva fuente de presión en el trabajo. A su vez, es paradójico que si bien la “gestión por competencias” aparece como más moderna que la taylorista, ella convoca a discriminaciones más atávicas en su funcionamiento real.

Por medio de estas reflexiones creímos encontrar nuevas evidencias en torno a la construcción social de la desigualdad, esta vez reproduciendo en las organizaciones desigualdades que operan en la sociedad en general, como la ya tan analizada desigual distribución de los espacios (público/ masculino y privado/ femenino), reflejo de la distribución también desigual de poder entre los sexos;

todo ello reproduciendo a nivel organizacional, por tanto, una oposición dicotómica en la que ya han profundizado suficientemente los estudios de género, poniendo en evidencia que ésto no sólo indica asignación de espacios reservados, sino que también determina funciones, relaciones, comportamientos y saberes dominantes en cada uno de ellos.

Bibliografía

- AEBU – Departamento de Sociología /FCS/ Udelar (2001) “Encuesta nacional de trabajadores bancarios”. Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (Udelar)- Asociación de Bancarios del Uruguay, Informe de Investigación. Montevideo, 2001.
- Aguirre, R. (2003), Género, Ciudadanía Social y Trabajo. Resultados de Investigación. Departamento de Sociología, FCS, Udelar.
- Aguirre, R. y Batthyány, K. Coord. (2001), Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur. Montevideo OIT-Cinterfor, AUGM, Udelar.
- ALIDE (2003). Boletín Electrónico E-Banca N° 14 Octubre 2003.
- Amarante, V. (1999), Estructura del mercado financiero y estrategias bancarias en el Uruguay de los noventa, Montevideo, Serie Documentos de Trabajo, Departamento de Sociología, FCS, Udelar, D.T. 1/99.
- Barbera, E., Ramos, A., Sarrió, M., Candela, C., (2002) “Más allá del “techo de cristal” diversidad de género”. Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. N° 40, diciembre de 2002, Madrid.
- Burt, R. (1998) “The gender of social capital”. *Rationality and Society*, Volume 10 Issue 01 - 02/1998, pp. 5-43. Sage publications, London.
- Cachón Rodríguez, L. (1999) “ Sobre desarrollo local y nuevos yacimientos de empleo” *Política y Sociedad*, N° 31, Pág. 117-130
- Cardona, P. (2002), *Las Claves del talento. La influencia del liderazgo en el desarrollo del capital humano*, España, Empresa Activa.
- Carrasquer, P. (1996), *El Empleo femenino en el sector financiero en España: entre la diferencia y la desigualdad*, Barcelona, Columna.
- Chavenatto, I. (1983), *Administración de Recursos Humanos*. México, Editorial Mc Graw Hill.
- Dessler, G. (1996), *Administración de Personal*. Prentice Hall. Hispanoamericana. S.A.
- Gómez Machado, E. (2000), *Reestruturacao bancaria e identidade coletiva: uma analise dos trabalhadores bancarios do banco do Brasil na decada de 1990*. Ponencia presentada en el III Congreso Alast “El trabajo en los umbrales del siglo XXI”, Buenos Aires, 17 al 20 de mayo del 2000.
- Gaudrey N. (1982), “Hommes et femmes au travail: inégalités, différences, identités”, Paris L’Harmattan.
- Ver C Dubar G Podevin (1990) *Formation et promotion en France depuis vingt ans*. Ed. Bref – Cereq.
- Grey, C (1996) “Career as a Project of the self and Labour Process Discipline” *Sociology*, Vol 28, N° 2, pp. 497-98.
- Heller, L. (2001), “El empleo femenino en los noventa ¿nuevos escenarios, nuevas ocupaciones? el caso argentino”. Aguirre, R. y Batthyány, K. Coord. (2001), Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur. Montevideo OIT-Cinterfor, AUGM, Udelar.
- Hirata, H. (1996), “Da polarização das qualificações ao modelo da competência”. En Ferretti, C. J. et al. *Novas tecnologias, trabalho e educação: um debate multidisciplinar*. Petrópolis: Vozes. p. 128-142.
- Hollway, W (1991) *Work Psychology and Organizational Behaviour*. London. Sage.

- Larangeira, S. (2001), "Reestruturação em bancos e Telecomunicações no Brasil: excluídos e beneficiários". Aguirre, R. Y Batthyány, K. Coord. Trabajo, género y ciudadanía en los países del Cono Sur. OIT-Cinterfor, AUGM, Udelar. Montevideo.
- Legge, L. (1989), *Human Resources Management: rhetorics and realities*, London, Macmillan Business.
- Longhi, A. (1993), "Sobre la dinámica de la oferta de trabajo y sus determinantes (Montevideo 1968-1988)", *Revista de Ciencias Sociales*, N° 8, Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.
- Martínez, J. (2004) *Costa Rica: Inserción laboral de las mujeres en los servicios financieros -Buenas y no tan buenas noticias... Documento N° 62 - Unidad Mujer y Desarrollo de la CEPAL - Agencia Alemana de Cooperación Técnica (GTZ)*, Santiago de Chile, marzo de 2005.
- Mertens, L. (1996), *Competencia laboral. Sistemas surgimiento y modelos*, Montevideo, Cinterfor/OIT.
- Oiry, E. (2004), *De la qualification à la compétence, rupture ou continuité*; L'Harmattan, París.
- OIT (2004), *Romper el techo de cristal: las mujeres en puestos de dirección - actualización 2004*, Ginebra.
- Pastore, J. (1995), *Recursos humanos e relações de trabalho com ênfase no caso dos bancos*, San Pablo, BCB.
- Porter, M. (1982), *Estrategia competitiva*, México, CESA.
- Quiñones, M. (2004), *Globalización de las relaciones laborales en el sector financiero. De la problemática de la difusión a la comunicación*, Tesis Doctoral, Barcelona, Universitat Autònoma de Barcelona.
- _____ (2004) "Gestión de Recursos Humanos y Globalización de las relaciones laborales en el sector financiero. Una mirada de la globalización desde América Latina". En Enrique Mazzei compilador: *El Uruguay desde la Sociología II. Integración, desigualdades sociales, trabajo y educación*, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo
- _____ (2003) "Reflexiones en torno a la globalización de las relaciones de trabajo en base a un estudio de caso en el sector financiero". En Leopold, L. y otros: *La práctica multidisciplinaria en la Organización del Trabajo*, Montevideo, Psicolibros-Universidad de la República
- Rodríguez Ortiz, J. (2003), "La evaluación de desempeño: una aproximación desde una perspectiva de género", *Revista Ciencia y Sociedad*, N° 2, vol. XXVIII, Número 2, FAE, Universidad de Santiago de Chile.
- Segnini, L. (1999), "Reestruturaração nos bancos no Brasil: desemprego, terceirização e intensificação no trabalho". 1998, *Educação e Sociedade*, Campinas: CEDES – Centro de Estudos Educação e Sociedade, ano XX, no. 67, agosto de 1999.
- Supervielle, M. (2002), "Los obreros y la formación profesional". *Los trabajadores y la formación profesional*, Montevideo, Boletín CINTERFOR/OIT, N° 148, p.1-22.
- _____ (2001) "Notas sobre la profesionalización del empleo en la Banca". En, *Evaluación de desempeño (antecedentes, informe técnico y propuestas de debate)*, Comisión Representativa Discount Bank Latin American, AEBU, febrero de 2001.
- Supervielle, M. y Quiñones, M. (2003a), "La incorporación del trabajador al Trabajo: gestión y autogestión de los conocimientos en la sociedad del control: la perspectiva de la Sociología del Trabajo". *RELET*, N° 16, vol. 8.
- _____ (2003b), "Las nuevas funciones del sindicalismo en el cambio del milenio". Mazzei, E, comp. *El Uruguay desde la Sociología: integración, desigualdades, trabajo y educación. Primera Reunión Anual de Investigadores del Departamento de Sociología – Las Brujas 2002*. Depto. de Sociología, FCS, Udelar.
- _____ (2003c), *El revés de la evaluación de desempeño*, Montevideo, FCS, Udelar, DI/33.

Telles Claro, L. F. (2000), "Sistemas computacionais: caminhos do mundo bancario", III Congreso ALAST El trabajo en los umbrales del siglo XXI, Buenos Aires, 17 al 20 de mayo del 2000.

Townley (1993) Foucault, Power/Knowledge and its relevance for HRM. Academy of Management Review, Vol. 18, N° 3, pp. 518-45

____ (1994) Reframing HR: power ethisc and the subject at work. London Sage.

ANEXO

Cuadro N° 1: Distribución del empleo de los servicios financieros en Chile, Costa Rica , Argentina y Uruguay según sexo y porcentaje de mujeres

	Chile			
	hombres	mujeres	Total	% mujeres en el total
Miembros gob, directivos adm y emp.públicas	4.25	1.5	3.2	0.5
Profesionales universitarios	18.4	15.0	17.1	5.7
Técnicos y profs. nivel medio	21.0	24.3	22.2	9.2
Empleados de oficina	15.9	45.4	27.1	17.2
Trab.de servicios y vendedores de comercio y mercado	8.2	7.2	7.9	2.7
Oper.calif. artes mecánicas y otros oficios	5.7	0.5	3.7	0.1
Operadores instalaciones y máquinas	3.9	0.1	2.5	0.0
Trab. no calificados	22.2	5.7	15.9	2.1
	Costa Rica			
	Hombres	mujeres	Total	% mujeres en el total
Miembros gob, directivos adm y emp.públicas	15.5	4.3	11.0	15.8
Profesionales universitarios	21.2	16.2	19.2	34.1
Técnicos y profs. nivel medio	19.2	24.1	21.2	46.0
Empleados de oficina	30.3	48.6	37.7	52.2
Trab.de servicios y vendedores de comercio y mercado	3.2	0.0	1.9	16.0
Oper.calif. artes mecánicas y otros oficios	1.6	0.0	0.9	0.0
Operadores instalaciones y máquinas	6.8	0.0	4.1	0.0
Trab. no calificados	2.2	6.7	4.0	67.20
	Uruguay			
	hombres	mujeres	Total	% mujeres en el total
Miembros gob, directivos adm y emp.públicas	12.4	1.9	7.9	9.9
Profesionales universitarios	7.8	7.6	7.7	41.6
Técnicos y profs. nivel medio	13.7	10.11	12.2	35.1
Empleados de oficina	57.2	69.1	62.3	47.0
Trab.de servicios y vendedores de comercio y mercado	0.0	6.0	7.0	92.9
Oper.calif. artes mecánicas y otros oficios	0.0	0.0	0.0	0.0
Operadores instalaciones y máquinas	2.9	0.0	1.6	0.0
Trab. no calificados	5.2	5.2	5.2	41.9
Fuentes INE, EHM (Chile, 2000) / INEC, EHPM (Costa Rica; 2003)/ INE, ECH (Uruguay; 2003)				

Cuadro N° 2: Distribución del empleo de los servicios financieros en Argentina según sexo y porcentaje de mujeres

	Argentina			
	hombres	mujeres	Total	% mujeres en el total
Ocupaciones de dirección	3,8	1,4	2,9	17,6
Ocupaciones de gestión administrativa, jurídico-legal, de planificación y de informática	26,1	42,5	32,3	49,3
Ocupaciones de gestión presupuestaria, contable y financiera	18,2	21,8	19,6	41,6
Ocupaciones de comercialización, transporte, almacenaje y telecomunicaciones	13,4	8,6	11,6	27,7
Ocupaciones de servicios sociales básicos	17,0	6,5	13,1	18,4
Ocupaciones de servicios varios	8,4	15,4	11,0	52,1
Ocupaciones de la producción agropecuaria y primaria	0,5	0,0	0,3	0,0
Ocupaciones de la producción extractiva, energética, de construcción e infraestructura	6,8	2,2	5,1	15,9
Ocupaciones de la producción industrial y de reparación de bienes de consumo	3,0	1,4	2,4	21,4
Ocupaciones auxiliares de la producción de bienes y de la prestación de servicios	2,4	0,0	1,5	0,0
Ocupaciones no bien especificadas	0,2	0,3	0,2	50,0
Total	100,0	100,0	100,0	37,4

Fuentes: INDEC, EPH (Argentina, 2002)

Organización del trabajo no docente de la Universidad de la República

Francisco Pucci

El trabajo pretende caracterizar la organización del trabajo no-docente de la Universidad de la República, a partir del análisis de una encuesta estratificada según los niveles de conducción del organismo. Las dimensiones consideradas en el trabajo son el grado de definición de tareas presente en la institución, la rotación de las mismas, el conocimiento del proceso de trabajo, el desarrollo de los espacios de participación colectiva, la planificación y evaluación de las tareas y la preocupación por la calidad. Estas dimensiones, si bien están referidas a las percepciones que los propios trabajadores tienen de las mismas, resultan indicadores relevantes para caracterizar a grandes trazos la organización del trabajo no docente de la Universidad de la República.

Palabras clave: Trabajo, organización, universidad

Introducción

Este trabajo se enmarca en el Proyecto “Diagnóstico de Necesidades de Capacitación en el marco del desarrollo de competencias para el fortalecimiento de la formación continua del Personal No Docente de la UDELAR”, promovido por la Dirección General de Personal y la Unidad de Capacitación de la Universidad de la República. En este ámbito, se conformó, en el año 2003, un equipo multidisciplinario integrado por la Facultad de Ciencias Económicas, la cátedra de Psicología Laboral de la Facultad de Psicología y el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, cuyo objetivo fue la elaboración de un diagnóstico sobre las necesidades de capacitación de los funcionarios universitarios.

En el presente trabajo presentaremos parte de los resultados que surgen de la Encuesta a los funcionarios no docentes de la Universidad de la República realizada en noviembre-diciembre del año 2003, referidas a la percepción que los mismos tienen de las formas de organización del trabajo que se implementan en la institución.

El análisis de estas formas de organización se puede realizar desde un punto de vista objetivo, describiendo cada puesto de trabajo y analizando la configuración institucional que se desprende de las interrelaciones entre los diferentes puestos de trabajo. Este tipo de enfoque escapa a las posibilidades metodológicas planteadas en este trabajo. Una segunda posibilidad es abordar la perspectiva subjetiva que tienen los trabajadores acerca de algunas dimensiones del proceso de trabajo, que serán utilizadas como indicadores indirectos de las formas de organización del trabajo no-docente en la Udelar. Esta perspectiva fue recogida en la encuesta, y será desarrollada a continuación.

La población objeto de estudio en la encuesta estuvo constituida por la totalidad de los funcionarios no docentes de la Udelar, en base a la información suministrada por SECIU, la cual totalizó 4.942 funcionarios. La población se dividió en dos niveles: por una lado los funcionarios que trabajan en el Hospital de Clínicas “Dr. Manuel Quintela” y por otro lado, los demás Servicios Universitarios. Se excluyó del análisis, por razones prácticas, a las Estaciones Experimentales, aunque fueron incluidos los funcionarios que trabajan en la sede Central de Regional Norte. La población total se dividió en 2.209 funcionarios pertenecientes al Hospital de Clínicas y 2.733 del resto de los Servicios.

Se construyó una muestra estratificada, por nivel de conducción, con un margen de error del 4% y un 95% de confianza, para cada estrato. La muestra fue representativa de los funcionarios del Hospital de Clínicas como del resto de los Servicios, pero el margen de error asciende a 5.2% si se analizan por separado dichas poblaciones. La población muestral se extrajo mediante un sorteo sistemático realizado en el listado de funcionarios. El mismo procedimiento se utilizó para designar a los suplentes. Cabe aclarar que la muestra no es representativa de los Servicios universitarios específicos, ni de los escalafones y ni de los grados correspondientes.

1) Los diferentes modelos de organización del trabajo

La primera tarea que nos proponemos será intentar caracterizar las formas de organización de trabajo que se desarrollan en el marco de las actividades laborales de los funcionarios universitarios. Para ello, primero debemos hacer una breve y esquemática síntesis de los conceptos teóricos y de los debates que se han desarrollado en el marco de la Sociología del Trabajo en torno a este tema. Estos elementos conceptuales serán utilizados como guías y orientadores del análisis de los datos que surgen de la encuesta.

Tal como la tradición teórica de la sociología del trabajo lo ha mostrado, ¹ el modelo taylorista-fordista inspiró el desarrollo de la producción industrial de los países desarrollados desde fines del siglo pasado hasta los años 70. El modelo se trasladó también al sector de servicios, donde se organizó el trabajo a partir de los mismos principios desarrollados por Taylor, con las adaptaciones requeridas para cada actividad específica. Los trabajos de Fayol inspiraron las formas de organización del trabajo en las grandes burocracias modernas, complementando los procesos de racionalización del trabajo iniciado en el sector industrial. ²

Los principios de la gerencia científica del trabajo tendieron a lograr una mayor racionalización y simplificación de los procesos de trabajo, asegurando un mejor rendimiento y una mayor homogeneización del trabajo fabril, lo que permitió la utilización de mano de obra poco calificada en las tareas de producción. Esto llevó, según algunos autores³, a un degradamiento de la capacidad técnica del trabajador, rebajando los niveles históricos de calificación de la clase trabajadora en su conjunto.

La crisis del modelo taylorista-fordista se asocia a la agudización de la competencia en los mercados internacionales, que se produce en los años 70, y a la incapacidad de este modelo de dar cuenta de una demanda cada vez más exigente en términos de calidad y de variedad. Esta incapacidad se debe a los fundamentos que dieron origen al modelo. Variedad y calidad en el producto implican incorporar la inteligencia del trabajador al proceso productivo y hacer más flexible la organización del trabajo. La negación de estos elementos son componentes constitutivos centrales del modelo taylorista-fordista. Si la producción se piensa y se organiza exclusivamente desde la gerencia, el proceso productivo será necesariamente rígido y el trabajador queda desligado de cualquier exigencia de calidad en relación al producto final, siempre y cuando cumpla con las tareas prescriptas.

Autores como Piore y Sabel ⁴ demostraron que el modelo taylorista no era la única posibilidad de organización de la producción industrial, y mostraron como en algunas zonas industriales de Europa se estaban desarrollando modelos alternativos, que recuperaban muchos procedimientos

- 1 Ver, entre otros Touraine, A. "L'évolution du travail ouvrier aux usines Renault." París. CNRS. 1955. Coriat, Benjamin. "L'atelier et le chronometre". Paris, Ch. Bourgeois. 1979
- 2 Tremblay, D. "Organisation du travail et technologies dans les bureaux." Télé-université, Sainte Foy, Québec, Canadá, 1995.
- 3 Braverman, H. "Labour and Monopoly Capital." Monthly Review, New York. 1970
- 4 Piore, M. y Sabel, Ch. "The Second Industrial Divide". New York, Basic Books. 1984

artesanales que el taylorismo había desplazado. La revolución científico tecnológica de los años 70 permite introducir la informática a los procesos productivos, lo que transforma la lógica de los procedimientos, permite programar los procesos y modifica el perfil de la mano de obra necesaria para estas nuevas tareas, aumentando las exigencias de calificación y de educación (por ej. capacidad de manejo de lenguajes abstractos).

Los nuevos modelos productivos que comienzan a desarrollarse están basados en la flexibilización del proceso productivo o flexibilidad interna, que implica un incremento de la participación de los trabajadores en la concepción y en la ejecución de las tareas (círculos de calidad) como mecanismo para aprovechar la experiencia y el conocimiento de los trabajadores, la capacidad de afrontar diferentes tareas rompiendo la secuencialización de procedimientos (polivalencia) de manera de poder afrontar demandas diversas y variables y la horizontalización de las relaciones jerárquicas, en la medida en que se prioriza el involucramiento del trabajador con las necesidades de calidad y eficiencia de la empresa en relación al control de operaciones previamente diseñadas. La flexibilización del proceso productivo apunta a aumentar la calidad y variedad de los productos, reintroduciendo la inteligencia y el conocimiento de los trabajadores en el proceso de trabajo.

Las nuevas formas de organización del trabajo (NFOT), inspiradas en muchos casos en los modelos japoneses de producción, comienzan a extenderse a la producción industrial, aunque el modelo taylorista no desaparece por completo. Más que la sustitución de un modelo por otro, se desarrollan una variedad de respuestas que combinan de manera más o menos exitosa componentes de los dos modelos. Por otra parte, estos cambios tienen desarrollos diferentes según los países y las ramas de producción que se analicen. A nivel de los servicios, se desarrollan procesos similares, que apuntan a una mayor flexibilización de las estructuras burocráticas, una mayor preocupación por el cliente y la calidad del servicio y una organización que privilegie la obtención de determinados objetivos fijados grupalmente más que la ritualización de la actividad laboral.⁵

En América Latina, estos procesos de cambio, desarrollados tanto a nivel de la industria como a nivel de los servicios, se pueden analizar a partir de las líneas teóricas construidas en torno al concepto de "hibridación."⁶ Esta perspectiva parte de la base de que existe una interacción compleja entre los modelos de organización del trabajo, las decisiones estratégicas de los núcleos empresariales o de las autoridades jerárquicas y los contextos nacionales e institucionales en los cuales se implementan estos procesos. El resultado es que las formas de organización del trabajo tienden a asumir formas "híbridas", en las cuales se yuxtaponen y se entremezclan componentes de diferentes modelos, sobre la base de la transformación o redefinición de los equivalentes funcionales del modelo de origen. En este plano, muchas de las nuevas formas de organización del trabajo implementadas en nuestros países no asumen la lógica integral del modelo, sino aspectos parciales y fragmentarios de los mismos. Otro componente importante de estos procesos es que, en numerosas ocasiones, el modelo original de trabajo tiene una fuerza emblemática que permea todas las futuras transformaciones que se dan en la organización de la empresa o del servicio.

En el caso uruguayo, las áreas más comprometidas con la modernización tecnológica abarcan sectores como la banca, los transportes, la salud y las comunicaciones.⁷ Estos sectores están sometidos

5 Mintzberg, H. "Mintzberg y la Dirección." Ed. Díaz de Santos. Barcelona..1989

6 Novick, M. Yoguel G. y Catalano, A. "L'adaptation des modèles de production dans les pays émergents. L'exemple de l'industrie de l'automobile en Argentine." Amérique Latine. Dynamiques productives, syndicalisme, emploi. Sociologie du Travail Volume 46 / No. 1 Enero-Marzo 2004 Número temático coordinado por Anni Borzeix, Pierre Desmarez y Pierre Tripiet.

7 Argenti, G. "Monographie sur la performance technique des centrales digitales". Montevideo, Mimeo. 1993.

dos a nuevos criterios de eficiencia en la prestación de sus servicios; pero a diferencia de la industria, que puede orientarse con distintos niveles de calidad a segmentos diferenciados del mercado, los servicios deben ajustarse a patrones universales de eficiencia, que toman referencias en los polos más avanzados tecnológicamente. Por otro lado, también se constata que la eficiencia tal cual la entendemos no se mide a través de indicadores externos sino que se construye social y cognitivamente. Así como la transferencia de tecnología no implica la transferencia de saberes determinados social y culturalmente,⁸ también la eficiencia a nivel de los servicios hay que entenderla en un marco de relaciones laborales construido socialmente, que define modelos, estructuras de poder y códigos de evaluación de la eficiencia. Esta eficiencia pasa por reconstruir una imagen del cliente que supere la desarticulación por especializaciones que tiene como correlato una visión taylorista de la organización del trabajo. En este sentido, la puesta en relevancia de la relación “proveedor-cliente” en el área de servicios es un intento de superar la lógica de división de trabajo taylorista.⁹

2) La organización del trabajo en la Udelar

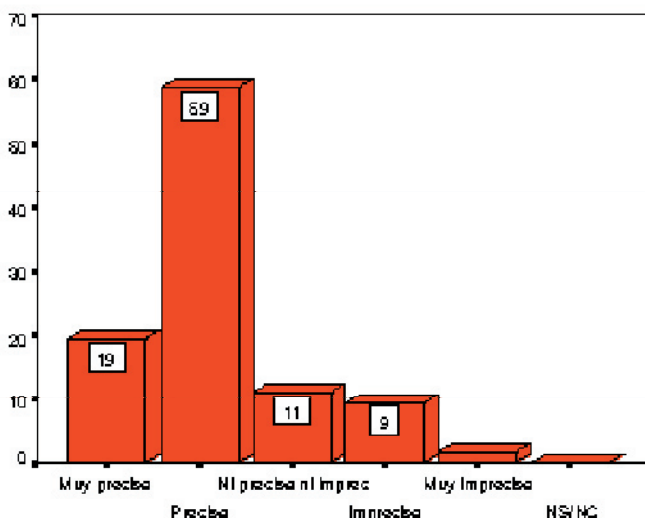
Estos breves desarrollos teóricos nos permiten abordar el análisis de los datos de la encuesta, intentando ver cuales son las dimensiones determinantes de la organización del trabajo no-docente de la Universidad de la República que nos permitan caracterizarla de acuerdo a los grandes lineamientos expuestos anteriormente. La idea central es que estos modelos nunca se dan de manera pura, sino que la configuración concreta de la organización del trabajo en una determinada empresa u organización tiene una combinación específica de componentes que lo acercan a uno u otro de los modelos expuestos.

Uno de los componentes centrales de la organización del trabajo está referido al grado de definición de las tareas que deben desarrollar los trabajadores en cada espacio de trabajo. Podríamos decir, en grandes trazos, que la organización fayolista se caracteriza por una definición precisa y detallada de los puestos de trabajo, en tanto las NFOT se caracterizan por un modelo polivalente, en el cual el trabajador debe resolver los desafíos laborales utilizando su capacidad, su inteligencia y su iniciativa.

8 Ruffier, J. “L’efficience productive. Comment marchent les machines”. GLYSI, Lyon , 1996.

9 Pucci, F. “Sociedades de riesgo y mundo del trabajo en el Uruguay contemporáneo.” El Uruguay desde la Sociología. Integración, desigualdades sociales, trabajo y educación. Departamento de Sociología, F.C.S., Universidad de la República. pgs. 255- 275. Montevideo, 2003

Cuadro 1. Definición de tareas



El cuadro 1 nos muestra una organización del trabajo que, desde la perspectiva de los trabajadores, parece más cerca de un modelo de tipo taylorista. Más del 75% de los trabajadores consideran que las tareas de su sector están definidas de manera muy precisa o precisa, frente a un 10% que considera que las mismas no están claramente definidas.

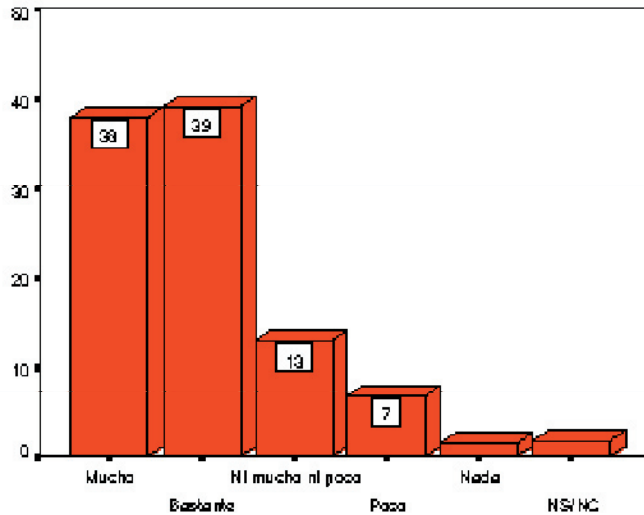
Cuadro 2. Definición de tareas según nivel de conducción

	Muy precisa	Precisa	Regular	Impreci	Muy imprec	ns/nc	Total
Operativo	18,7%	59,1%	11,2%	9,2%	1,8%		100,0%
Nivel 1	24,1%	56,2%	9,5%	9,2%	,7%	,3%	100,0%
Nivel 2	17,1%	57,3%	11,6%	12,1%	2,0%		100,0%
Nivel 3	20,8%	53,2%	13,0%	11,7%	1,3%		100,0%
Total	19,4%	58,6%	11,0%	9,3%	1,7%	,0%	100,0%

Los grados de definición de tareas no sufren cambios importantes en los niveles de conducción más altos de la organización. La tareas son definidas con los mismos niveles de precisión tanto en los sectores operativos de la institución como en los niveles de mando y responsabilidad, lo que refuerza las conclusiones desarrolladas más arriba.

El segundo componente de la organización del trabajo que analizaremos es el grado de conocimiento que tienen los trabajadores de las tareas que realizan sus compañeros de trabajo. Esta pregunta busca detectar si existe una fuerte especialización en las tareas, de manera de que cada trabajador sólo conoce la parcela de trabajo que le corresponde en la división técnica del mismo, o si por el contrario, existen espacios de contacto e intercambio entre los diferentes trabajadores de un sector. El primer caso está más cerca de un modelo de tipo taylorista, en tanto el segundo se acerca más a un modelo de especialización flexible.

Cuadro 3. Conocimiento tareas compañeros



El cuadro 3 nos muestra como perciben los trabajadores universitarios estas alternativas. Cerca del 40% de los funcionarios consideran que conocen muy bien el trabajo que realizan sus compañeros de sector, en tanto otro 40% aproximadamente, considera que conoce bastante estas tareas. Sólo un 9% dice no tener ningún conocimiento acerca del funcionamiento del resto del sector. Tomando en cuenta esta perspectiva de los trabajadores, los resultados muestran que la Universidad de la República cuenta con organización del trabajo poco especializada, lo que permite que el trabajador tenga una perspectiva global del proceso de trabajo que se desarrolla en su sector.

Cuadro 4. Conocimiento tareas compañeros según nivel de conducción

Nivel de conducc.	Mucho	Bastante	Ni mucho ni poco	Poco	Nada	ns/nc	Total
Operativo	35,7%	39,9%	13,9%	7,3%	1,6%	1,6%	100,0%
Nivel 1	49,6%	34,0%	8,9%	3,9%	1,0%	2,6%	100,0%
Nivel 2	46,7%	40,7%	6,5%	5,5%		,5%	100,0%
Nivel 3	43,4%	36,8%	15,8%	2,6%		1,3%	100,0%
Total	37,9%	39,2%	13,0%	6,8%	1,5%	1,7%	100,0%

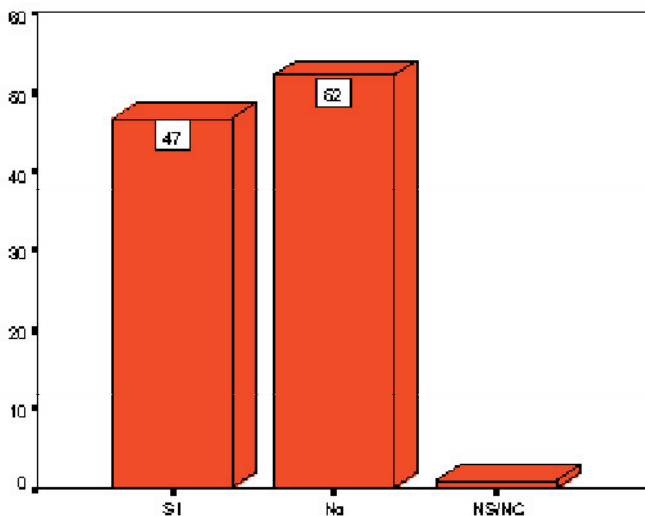
En los niveles de conducción de la organización encontramos un mayor conocimiento global del proceso de trabajo que en los sectores operativos. Esta relación parece lógica en la medida en que los niveles de conducción tienen la responsabilidad de dirigir y organizar el trabajo de sus subalternos. De todas maneras, tampoco encontramos un proceso de concentración del conocimiento que permita hablar de una fuerte segmentación entre aquellos que conciben y piensan el trabajo y aquellos que lo simplemente lo ejecutan.

La tercera dimensión de la organización del trabajo que analizaremos es el grado de rotación en las tareas que tienen los trabajadores en el sector en el que desempeñan su trabajo. Este aspecto ha sido destacado por la escuela sociotécnica desarrollada en el Instituto Tavistock de Relaciones

Humanas¹⁰, que acentúan la importancia de la diversificación de tareas y del enriquecimiento de las capacidades de los trabajadores. El trabajo constituye, para esta escuela, una particular relación entre un sistema técnico y un sistema social, que construyen relaciones de interdependencia recíproca y en la cual hay que tener en cuenta las dos dimensiones de manera permanente.

El trabajo en grupo y la rotación de tareas contribuyen, para esta escuela, a mejorar las relaciones entre el sistema técnico y el sistema social, en la medida en que fortalecen las relaciones sociales que se construyen en el trabajo y generan mayor motivación para la tarea. En el Encuesta se relevaron estas dimensiones del proceso de trabajo, que serán analizadas a continuación.

Cuadro 5. Rotación de tareas



Exista rotación de tareas entre el personal

Los resultados de la encuesta muestran diferencias importantes en esta dimensión de la organización del trabajo entre los trabajadores universitarios. Prácticamente encontramos que la mitad de los trabajadores declara que en su sector los trabajadores rotan en sus tareas, en tanto la otra mitad plantea la ausencia de rotación en el mismo.

Cuadro 6. Rotación de tareas según nivel de conducción

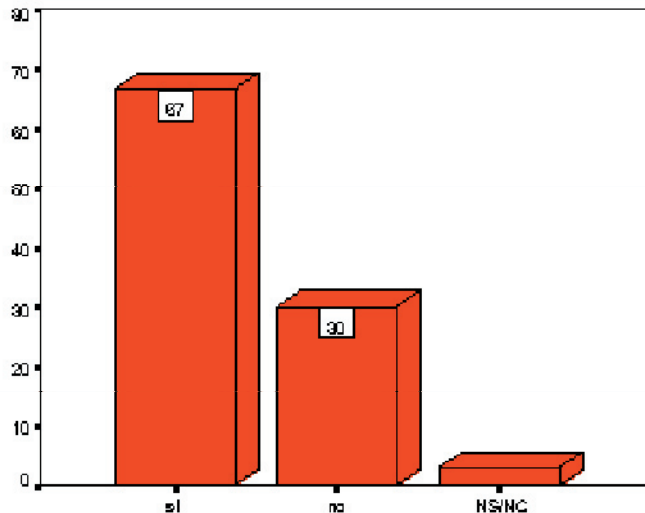
Nivel	Sí	No	ns/nc	Total
Operativo	47,1%	52,1%	,8%	100,0%
Nivel 1	46,9%	50,8%	2,3%	100,0%
Nivel 2	43,9%	55,6%	,5%	100,0%
Nivel 3	36,8%	56,6%	6,6%	100,0%
Total	46,8%	52,2%	1,1%	100,0%

10 Trist, Eric. "La evolución de los sistemas sociotécnicos." En: Las Nuevas Formas de Organización del Trabajo. M.T.S.S., Madrid, Colección Informes, 1988.

La rotación de tareas parece ser relativamente mayor en los sectores operativos que en los niveles de mando de la organización. En particular, los niveles de conducción más altos rotan menos en sus tareas relativamente que los niveles de conducción intermedios. Esta relación puede deberse a que las tareas de mayor responsabilidad se estructuran de manera más rígida, en función de objetivos y programas institucionales que no admiten muchos espacios de variación.

Otra dimensión importante en la organización del trabajo se refiere a la posibilidad de participar en instancias de intercambio con los compañeros de sector, para discutir problemas ligados a las tareas que cada uno desempeña y a la organización global del trabajo.

Cuadro 7. Espacios de intercambio



El cuadro 7 muestra que más del 60% de los trabajadores participa en instancias de intercambio sobre la manera de organizar el trabajo en la institución. Esta cifra sugiere que el modelo de organización del trabajo tiene fuertes componentes participativos, más allá de los componentes tayloristas que detectamos anteriormente.

Cuadro 8. Espacios de intercambio según nivel de conducción

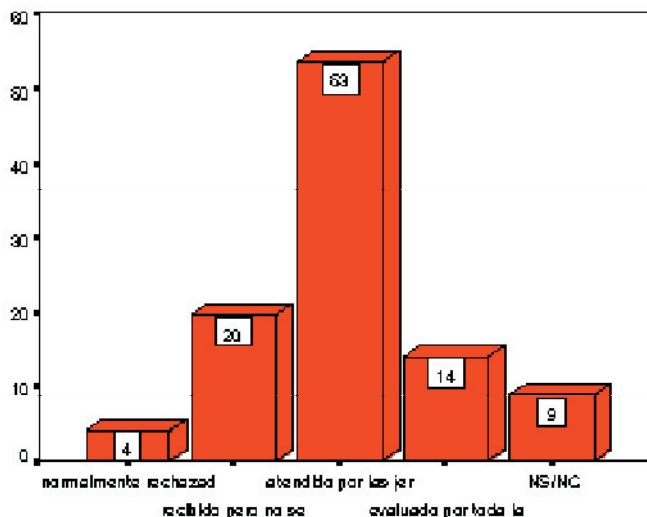
Nivel	Sí	No	ns/nc	Total
Operativo	64,8%	32,2%	3,1%	100,0%
Nivel 1	73,9%	22,8%	3,3%	100,0%
Nivel 2	80,9%	17,6%	1,5%	100,0%
Nivel 3	76,3%	17,1%	6,6%	100,0%
Total	66,7%	30,2%	3,1%	100,0%

Tal como lo muestra el cuadro 8, la participación en instancias de intercambio tiende a aumentar cuanto mayor es el nivel de conducción del encuestado. Los cargos de responsabilidad y de dirección de la institución tienen un componente de participación mayor que los cargos operativos. Esta dimensión resulta un factor relevante de la organización del trabajo en la Universidad de la República,

en la medida que genera una estructura altamente participativa desde los niveles de mando, que se traslada hacia los niveles operativos, marcando un estilo de trabajo específico.

Otro aspecto vinculado a la rotación de tareas se refiere a la mayor o menor posibilidad que tiene el trabajador de solicitar un cambio de tareas, y a la manera como se procesa esa decisión. Esta dimensión da cuenta del grado de flexibilidad que tiene la organización frente a demandas de los trabajadores orientadas al enriquecimiento de las tareas y a una mayor polifuncionalidad en el desempeño de las mismas. También nos permite medir el clima de trabajo existente, en la medida en que muestra los niveles de receptividad y adaptabilidad que tiene la organización frente a demandas de cambio.

Cuadro 9. Solicitud de cambio de tareas



El cuadro 9 muestra que más del 50% de los trabajadores considera que, en caso de solicitar cambio de tarea, la misma es atendida por las jerarquías, en tanto 14% de los trabajadores plantea que esta solicitud no sólo es considerada por los jefes sino que participa toda la sección en la decisión. Por otra parte, cerca del 25% de los funcionarios universitarios tiene una visión negativa respecto a las posibilidades de solicitar un cambio de tareas. El 19% considera que, en caso de solicitar cambio de tareas, las jerarquías dilatan la decisión, en tanto el 4% considera que normalmente estas solicitudes son rechazadas.

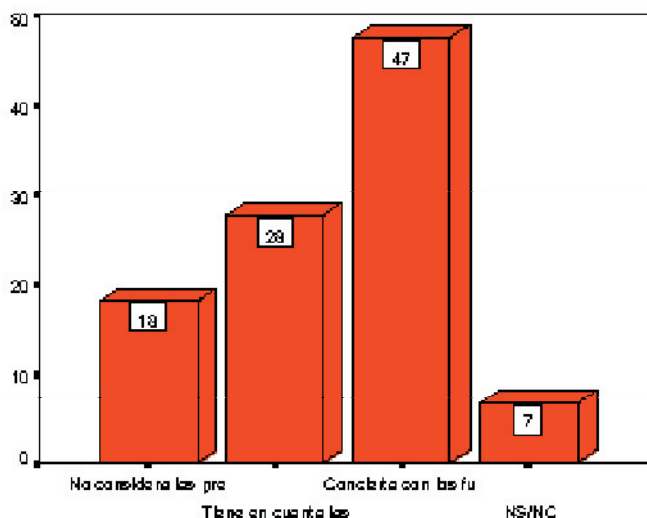
Los resultados muestran una organización con niveles de flexibilidad y receptividad relativamente importantes, aunque los cambios tienden a procesarse, en líneas generales, a través de mecanismos formales que siguen las líneas de autoridad y no a través de procesos de discusión colectivos. La práctica de conformar círculos de calidad o espacios de discusión colectiva referidos a los procesos de trabajo parece poco desarrollada en la dinámica de trabajo de los funcionarios universitarios.

Cuadro 10. Solicitud de cambio de tareas según nivel de conducción						
Nivel	rechazado por las je	no se toma decisión	atendido por la jerarqu	Evalud por la sección	ns/nc	Total
Operativo	4,7%	20,8%	52,9%	13,0%	8,6%	100,0%
Nivel 1	1,3%	16,6%	53,4%	17,9%	10,8%	100,0%
Nivel 2	2,0%	8,6%	61,6%	21,2%	6,6%	100,0%
Nivel 3		7,9%	60,5%	18,4%	13,2%	100,0%
Total	4,1%	19,6%	53,5%	14,0%	8,8%	100,0%

Los niveles de flexibilidad parecen aumentar en los niveles de conducción más altos. En particular, las instancias de discusión colectiva son más frecuentes cuando se trata del cambio de tareas de un funcionario con mayor nivel de responsabilidad. Esta situación puede obedecer a que el cambio de tareas de un funcionario que tiene una posición de responsabilidad va a afectar necesariamente el trabajo de todo el sector. Otra interpretación no necesariamente opuesta a la presentada, tiene que ver con conclusiones desarrolladas más arriba: los espacios colectivos tienen un nivel de desarrollo importante en la dinámica de trabajo de los funcionarios que ocupan funciones de dirección y de mando en el trabajo no-docente de la Universidad de la República, lo que muestra una organización de trabajo que combina componentes de rigidez y de participación, generando un modelo peculiar de articulación entre ambas dimensiones.

Los niveles de flexibilidad se complementan con los mecanismos que se da la organización para procesar los cambios o rotaciones de tareas. Esta variable nos permite medir una dimensión complementaria de los procesos de trabajo universitarios, en la medida que da cuenta de los niveles de receptividad que tiene la organización en relación a las demandas, inquietudes o deseos de los trabajadores. Es también una manera de medir la capacidad que tiene la organización de orientar sus recursos humanos hacia las tareas en las cuales se pueden desempeñar con más eficiencia y con mayor satisfacción.

Cuadro 11. Decisión rotación de tareas



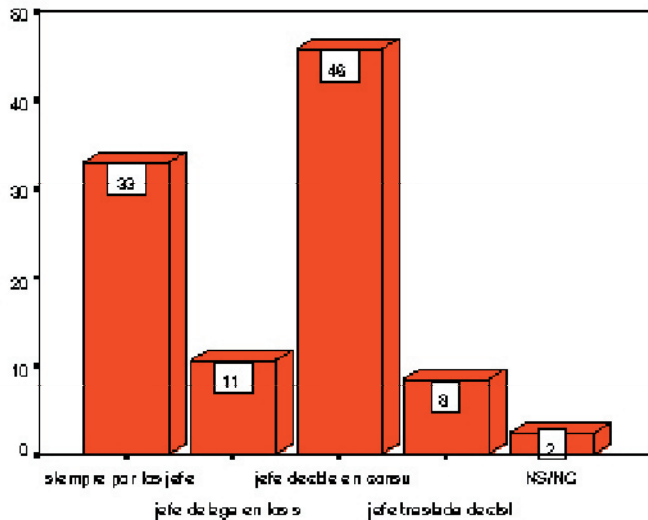
En la Encuesta se consideraron tres posibilidades: La primera implica que el jefe o responsable del sector no toma en cuenta las preferencias de los funcionarios al momento de decidir un cambio de tareas, la segunda implica que el responsable considera las preferencias de funcionario y la tercera apunta a la construcción de acuerdos o consensos entre las jerarquías y los funcionarios para llegar a una decisión.

Los resultados del cuadro 11 muestran que cerca del 50% de los funcionarios consideran que los cambios de tareas se realizan a través de espacios de acuerdos y consensos entre las jerarquías y los funcionarios, lo que muestra niveles de receptividad y de adaptabilidad muy altos de los procesos de trabajo en relación a las características específicas de los recursos humanos. En los casos en los cuales no se establecen espacios o mecanismos de acuerdo, el 27% de los funcionarios afirma que las jerarquías consideran la opinión y preferencias de los funcionarios, en tanto sólo 18% de los funcionarios considera que las decisiones sobre cambios de tareas se toman de manera unilateral.

3) El proceso de toma de decisiones

Un aspecto medular de la organización del trabajo lo constituye el proceso de toma de decisiones que se implementa en los procesos de trabajo. En el modelo taylorista las decisiones son tomadas por la dirección o gerencia, y las órdenes son transmitidas a través de la cadena de mando hacia los escalones inferiores de la organización, que sólo deben remitirse a obedecer estrictamente las mismas. En las nuevas formas de organización, los procesos de toma de decisiones son más horizontales y están más descentralizados, de manera de aprovechar el conocimiento y la iniciativa de los trabajadores propiciando una mejora en la calidad del producto o del servicio que se presta.

Cuadro 12. Toma de decisiones



Si analizamos el proceso de toma de decisiones en la Universidad de la República, desde la perspectiva de los funcionarios, encontramos que cerca de un 50% de los mismos considera que las decisiones las toman las jerarquías, pero realizando consultas permanentes al personal subordinado. Un tercio de los encuestados considera que las decisiones las toman sólo las jerarquías, sin consulta con los subordinados, en tanto un 11% considera que las jerarquías delegan las decisiones a los subordinados y un 8% considera que las mismas tienden a dilatar o a transferir las decisiones a niveles jerárquicos superiores.

Cuadro 13. Toma de decisiones según nivel de conducción

Nivel de Conduc.	siempre por los jefes	jefe delega	jefe decide en consulta	jefe traslada decisiones	ns/nc	Total
Operativo	33.8%	11.0%	43.8%	9.2%	2.2%	100.0%
Nivel 1	32.3%	9.2%	51.6%	4.6%	2.3%	100.0%
Nivel 2	24.1%	4.5%	62.3%	5.5%	3.5%	100.0%
Nivel 3	14.5%	11.8%	57.9%	6.6%	9.2%	100.0%
Total	32.9%	10.5%	45.7%	8.4%	2.4%	100.0%

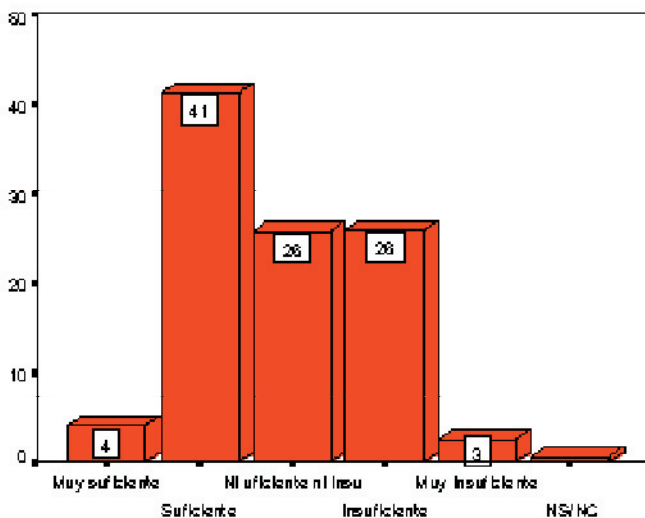
Cuando contrastamos estas opiniones de acuerdo al nivel de conducción del encuestado, encontramos que, cuanto más alto es el nivel de conducción, aumenta la percepción acerca del carácter participativo del proceso de toma de decisiones en institución. Los niveles de conducción más altos consideran, en proporciones más altas que los niveles operativos, que las decisiones no se toman de manera unilateral sino que se toman en consulta con los subordinados. En los niveles jerárquicos más altos también disminuye, en líneas generales, la percepción de que las decisiones se delegan o se derivan hacia niveles superiores.

Los datos de la Encuesta nos muestran que, desde la perspectiva de los funcionarios, si bien las decisiones se toman normalmente por los jefes, existe, en amplios sectores de la institución, espacios que permiten el intercambio y la discusión de las mismas entre jerarquías y sectores subalternos. En este sentido, podemos pensar que estamos en presencia de una organización de trabajo que, si bien tiene una matriz taylorista en su configuración, estos rasgos aparecen muy atenuados en relación al modelo original. Aunque parece poco acertado hablar de una fuerte descentralización en el proceso de toma de decisiones, el mismo tampoco parece revestir la rigidez y la formalización que se puede encontrar en otros modelos de organización de trabajo.

4) La planificación y evaluación de las tareas

Las formas de organización del trabajo que se implementan tanto en la industria como en los servicios varían de acuerdo al grado de información que reciben los trabajadores con relación al funcionamiento global de la empresa. La cantidad y calidad de la información disponible para el conjunto de los trabajadores está estrechamente ligado con los niveles de involucramiento que la organización pretende de sus funcionarios. Las nuevas formas de organización del trabajo se orientan al desarrollo de organizaciones más transparentes en términos de información, como contraparte de una mayor exigencia de involucramiento por parte de los trabajadores en los objetivos y en la mejora de la calidad de trabajo de la institución. Parece contradictorio exigir que los trabajadores se involucren y adhieran a los objetivos de la organización, si la misma no proporciona la información necesaria para que sus miembros conozcan las decisiones más importantes que se toman en relación al funcionamiento institucional.

Cuadro 14. Nivel de información



Información sobre el funcionamiento de su servicio

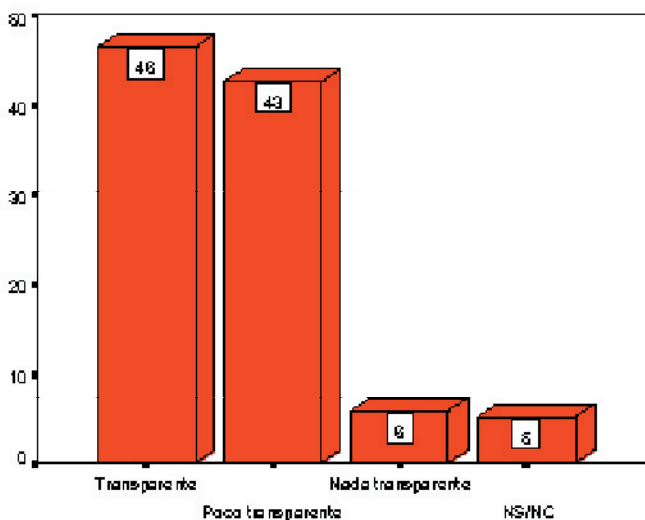
El cuadro 14 indica la percepción que tienen los trabajadores universitarios del nivel de información que trasmite la organización. Cerca de un 45% de los funcionarios considera que la institución brinda información suficiente o muy suficiente en relación a su propio funcionamiento, en tanto un 25% mantiene dudas al respecto y otro 25% considera que la información que se brinda es insuficiente. De acuerdo a la perspectiva vertida por los trabajadores, estamos en presencia de una organización en la cual la información parece accesible para amplios sectores de trabajadores.

Cuadro 15. Nivel de información según nivel de conducción							
Nivel	Muy suficiente	Suficien	Más o menos	Insufici	Muy insuficie	ns/nc	Total
Operativo	3,5%	39,5%	27,1%	26,9%	2,4%	,6%	100,0%
Nivel 1	4,9%	49,8%	17,9%	24,1%	3,0%	,3%	100,0%
Nivel 2	10,1%	47,2%	23,6%	15,1%	3,5%	,5%	100,0%
Nivel 3	8,0%	48,0%	24,0%	17,3%		2,7%	100,0%
Total	4,0%	41,2%	25,8%	25,9%	2,5%	,6%	100,0%

Esta percepción sufre importantes variaciones si la analizamos según el nivel de conducción de los encuestados. El cuadro 15 indica claramente que la percepción que tienen los funcionarios en relación a los niveles de información que brinda la institución mejora en relación directa con el nivel jerárquico del trabajador. Esta relación parece lógica, en la medida en que los niveles jerárquicos tienen, normalmente, mayores posibilidades de acceso a la información que los niveles operativos. En este sentido, en la Universidad de la República, al igual que en la mayoría de las organizaciones de trabajo, el acceso a la información es diferencial para los diferentes niveles jerárquicos de la institución. De todas maneras, esto no implica que los niveles operativos estén desprovistos de información, ya que más del 40% de los mismos manifiesta que su nivel de información es suficiente o muy suficiente.

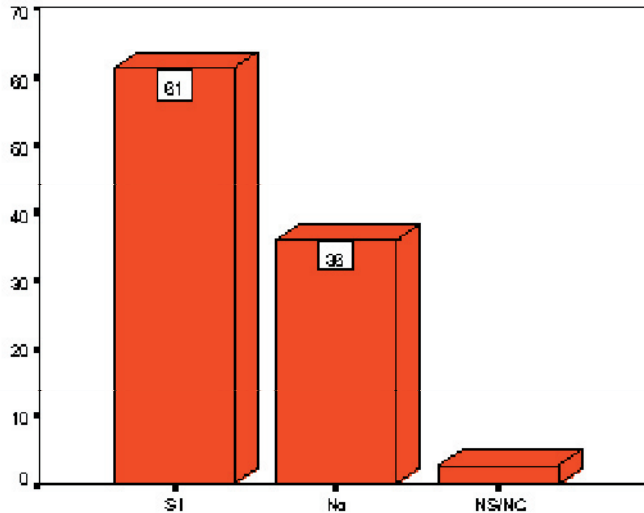
La percepción de los niveles de información implica contrastar la información realmente recibida con la información esperada o deseada por los funcionarios. Más allá de esta relación, podemos intentar medir la visión global que tienen los trabajadores acerca del nivel de transparencia de la organización en términos de información.

Cuadro 16. Transparencia en la información



Tal como indica el cuadro 16 cerca del 50% de los funcionarios considera que la organización es transparente en su funcionamiento y en la toma de decisiones que se produce en los procesos de trabajo, en tanto el 42% considera que es poco transparente y el 5% la considera opaca o hermética. Si comparamos este cuadro con la información suministrada por el cuadro 14, encontramos que ambos resultados son congruentes. El dato de que el 46% de trabajadores considera que la organización es transparente en su información, coincide numéricamente con el hecho de que el 45% de los trabajadores considere suficiente o muy suficiente la información que recibe de la organización. Lo mismo podemos decir del 42% de trabajadores que piensan que la organización es poco transparente, coincidente, en términos porcentuales, con los datos del cuadro 21 acerca de los que tienen dudas o consideran que la información es insuficiente. Por último, el 5% que considera que la organización es opaca en términos de información, es un porcentaje ligeramente superior a los que consideran, en el cuadro que la información que reciben es insuficientes.

En suma, los datos muestran, de manera congruente, que la circulación de la información en los espacios laborales de los funcionarios universitarios es relativamente amplia, lo que concuerda con el alto nivel de discusión colectiva que habíamos señalado anteriormente. Estos elementos confirman el modelo "atípico" de organización del trabajo no-docente de la Universidad de la República, que combina componentes de matriz taylorista con amplios espacios de discusión y de circulación de la información.

Cuadro 17. Información planes de trabajo

El cuadro 17 nos muestra la percepción que tienen los funcionarios universitarios en relación a la información que reciben acerca del plan de trabajo que deben desarrollar en su actividad cotidiana. Más del 60% de los funcionarios encuestados declaran que fueron informados con anterioridad acerca del mismo, en tanto un 36% opina lo contrario. Estos resultados muestran que la práctica más común parece ser la planificación del trabajo y la trasmisión de este plan a los trabajadores. De todas maneras, en más de un tercio de la institución, los planes de trabajo no son informados ni comunicados a los trabajadores, lo que puede obedecer a la inexistencia de planes de trabajo. Estos datos ponen de manifiesto problemas de planificación relativamente importantes en la organización, o bien a dificultades de trasmisión de estos planes.

Otro aspecto relevante de la información concreta vinculada al desempeño de tareas es la concerniente a los resultados del trabajo. Si la información acerca de los planes de trabajo nos brinda indicadores de la planificación de las tareas en la organización, la información vinculada a los resultados de trabajo en un indicador de componentes de evaluación y de preocupación por la calidad del trabajo, que se expresa en los resultados del mismo.

Cuadro 18. Informado resultados del trabajo según plan de trabajo

Informado plan de trabajo	Informado resultados de trabajo			Total
	Sí	No	NS/NC	
Si	80.7%	18.0%	1.4%	100.0%
No	28.9%	68.7%	2.3%	100.0%
ns/nc	38.2%	26.5%	35.3%	100.0%
Total	60.9%	36.5%	2.6%	100.0%

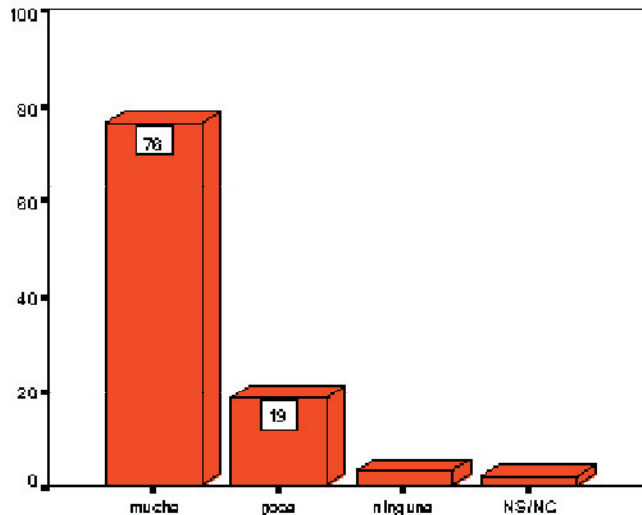
El cuadro 18 corrobora la alta correlación que existe entre los niveles de planificación del trabajo y la evaluación de sus resultados. El 80% de los encuestados que son informados de su plan de trabajo también son informados de los resultados del mismo, en tanto sólo un 18% no conoce las consecuencias del programa desarrollado. También encontramos cerca de un 30% de funcionarios que son informados de los resultados del plan de trabajo sin tener información previa sobre el mismo, lo que indica algunos desajustes en términos de planificación. De todas maneras, el cuadro muestra que, globalmente, existe una fuerte congruencia entre la planificación del trabajo y la evaluación del mismo.

En síntesis, los datos recogidos refuerzan el carácter “atípico” y peculiar de la organización del trabajo no-docente de la Universidad de la República. La planificación del trabajo es un componente típico de las modalidades tayloristas de organización del trabajo, en los cuales se separa de manera tajante la concepción y la ejecución del trabajo. En este modelo de organización, el trabajador debe ejecutar un conjunto de operaciones previamente diseñadas y planificadas por la dirección o por los mandos jerárquicos. En el caso de la organización del trabajo no-docente de la Universidad de la República, la planificación del trabajo no parece ligada al interés de lograr una tajante separación entre concepción y ejecución, sino que su implementación parece obedecer a una lógica de trabajo colectivo, en la cual se definen metas y objetivos a cumplir a nivel de sección o de lugar de trabajo. Este argumento surge si contrastamos por un lado los niveles de planificación de las tareas y por el otro el amplio desarrollo de espacios de discusión y de participación en la organización del trabajo que la institución brinda a sus trabajadores.

5) La calidad del trabajo

La preocupación por la calidad del trabajo es uno de los principios centrales de las nuevas formas de organización de trabajo. La crisis del modelo taylorista de organización del trabajo se sustenta básicamente en las dificultades que esta forma de organización tiene para lograr productos de alto nivel de calidad. Esta preocupación por la calidad se trasladó también a los servicios, generando procesos de cambios y de flexibilización de las estructuras rígidas y burocráticas ligadas al mismo.

Cuadro 19. Calidad del trabajo



La Encuesta intentó relevar esta dimensión central del proceso trabajo, preguntando a los funcionarios universitarios si consideraban que en su sector de trabajo existía inquietudes por mejorar la calidad de los servicios que se prestaban. Los resultados del cuadro muestran que más del 75% de los funcionarios consideran que existe, en el sector en el que trabajan, interés y preocupación por mejorar la calidad del servicio o prestación que brindan dentro de la institución. Sólo un 3% piensa que no existe esta preocupación, en tanto el 18% considera que el interés es escaso.

Cuadro 20. Calidad del trabajo según nivel de conducción

Nivel	mucha	poca	ninguna	ns/nc	Total
Operativo	75,8%	18,7%	3,7%	1,8%	100,0%
Nivel 1	78,5%	17,5%	1,3%	2,6%	100,0%
Nivel 2	76,9%	21,6%		1,5%	100,0%
Nivel 3	88,0%	9,3%		2,7%	100,0%
Total	76,3%	18,6%	3,2%	1,9%	100,0%

Cuanto más alto es el nivel de conducción del encuestado, la visión que tienen los funcionarios sobre el interés de su sector en mejorar la calidad del trabajo es más positiva. Esto demuestra una percepción global optimista sobre este punto, particularmente en aquellos que tienen funciones de mando.

Los datos muestran que la preocupación por la calidad del trabajo que se realiza es un componente importante de los procesos de trabajo no-docente de la Universidad de la República. En este sentido, la organización combina rasgos propios de los modelos clásicos de la organización del trabajo con dimensiones que responden a las nuevas tendencias de especialización flexible de los procesos de trabajo, corroborando aún más la hipótesis del carácter específico y "atípico" de la organización del trabajo de la Udelar.

Conclusiones

La primera conclusión que podemos extraer del análisis realizado es que la organización del trabajo no-docente universitario tiene modalidades propias, que combina aspectos vinculados a los modelos clásicos de organización del trabajo con peculiaridades específicas vinculados al tipo de institución en la que se desarrolla el trabajo. El fuerte grado de definición de las tareas y la planificación de las mismas nos remiten a rasgos propios de las formas de organización tayloristas adaptadas a los servicios. Si bien la organización se estructura básicamente sobre una forma de organización taylorista, la misma aparece de manera muy atenuada, combinada a su vez con modalidades específicas de trabajo que la apartan de este modelo. No existe, como en el caso del modelo taylorista, una fuerte segmentación del conocimiento entre los niveles jerárquicos y los niveles operativos, por lo que el conocimiento de las tareas no está concentrado en las esferas dirigentes sino que aparece distribuido en toda la institución. Por otra parte los espacios colectivos tienen un nivel de desarrollo importante en la dinámica de trabajo de la institución, lo que muestra una organización de trabajo que combina componentes de planificación y de participación colectiva, cuyo producto resulta un modelo peculiar de articulación entre ambas dimensiones. Otro rasgo que aparta la organización del trabajo no-docente de la Udelar con los modelos fayolistas, es la permanente rotación de tareas que se verifica en algunos sectores de la institución. Esta característica no es propia de un escalafón, sino que parece depender de estilos de conducción específicos, que se distribuyen aleatoriamente en la institución.

La segunda conclusión del trabajo es que los procesos de toma de decisiones que se implementan en la institución, si bien respetan las cadenas de mando propias de una organización estructurada jerárquicamente, permiten amplios espacios para el intercambio y la discusión entre las jerarquías y el personal subalterno. Este componente refuerza la dinámica colectiva que parece un rasgo típico de la institución y que la aparta también de los modelos clásicos de organización del trabajo centrados en la trasmisión vertical de órdenes.

La tercera conclusión del trabajo es que los funcionarios están relativamente bien informados acerca de los planes de trabajo de la institución y de las decisiones que se toman en la misma. La planificación del trabajo no parece ligada al interés de lograr una tajante separación entre concepción y ejecución, sino que su implementación parece obedecer a una lógica de trabajo colectivo, en la cual se definen metas y objetivos a cumplir a nivel de sección o de lugar de trabajo. Por otra parte, el análisis también mostró un desequilibrio importante entre los niveles de planificación de las tareas y la evaluación de los resultados de la misma.

La cuarta conclusión del trabajo es que la preocupación por mejorar la calidad del trabajo es un componente importante de los procesos de trabajo de los funcionarios universitarios, lo que muestra la presencia de dimensiones que responden a las nuevas tendencias de especialización flexible, corroborando el carácter específico y “atípico” de la organización del trabajo de la Udelar.

En definitiva, la organización del trabajo no-docente de la Udelar parece estar imbuida de los componentes específicos que caracterizan a la Universidad de la República en tanto organización. La estructura de co-gobierno de la Udelar, cuyo proceso de toma de decisiones involucra a docentes, estudiantes y egresados, a través de espacios colectivos como las Asambleas del Claustro, Consejos, Comisiones de diferente tipo, etc., marcan un estilo de trabajo institucional que se continúa en la labor no-docentes. Esta impronta emblemática explica que las formas de organización del trabajo, incluso en sus áreas menos calificadas y más rutinarias, estén impregnadas del componente participativo y colectivo que caracteriza en su conjunto el trabajo que se desarrolla en la Universidad de la República.

Situación sociolaboral de los funcionarios no docentes de la Universidad de la República

Pablo Hein

Introducción

Este trabajo se enmarca en el Proyecto “Diagnóstico de Necesidades de Capacitación en el marco del desarrollo de competencias para el fortalecimiento de la formación continua del Personal No Docente de la Udelar”, promovido por la Dirección General de Personal y la Unidad de Capacitación de la Universidad de la República. Desarrollado bajo la dirección del Prof. Francisco Pucci.

El objetivo fue la elaboración de un diagnóstico sobre las necesidades de capacitación de los funcionarios universitarios. Para la elaboración de este diagnóstico se procesaron los datos del I Censo Universitario del año 2000, se realizaron entrevistas en profundidad a diferentes actores universitarios, se realizaron talleres con participación de funcionarios no docentes de diferentes escalafones y niveles de conducción de la UDELAR, y por último, se realizó una encuesta para detectar los problemas de capacitación de los trabajadores universitarios y su relación con otras dimensiones del trabajo cotidiano.

El presente trabajo pretende, sintéticamente analizar las necesidades de capacitación de los funcionarios y el clima de trabajo.

Universo y muestra

La población objeto de estudio en la encuesta estuvo constituida por la totalidad de los funcionarios no docentes de la Udelar, con base a la información suministrada por SECIU, la cual totalizó 4.942 funcionarios. La población se dividió en dos niveles: por una lado los funcionarios que trabajan en el Hospital de Clínicas “Dr. Manuel Quintela” y por otro lado, los demás Servicios Universitarios. Se excluyó del análisis, por razones prácticas, a las Estaciones Experimentales, aunque fueron incluidos los funcionarios que trabajan en la sede Central de Regional Norte. La población total se dividió en 2.209 funcionarios pertenecientes al Hospital de Clínicas y 2.733 del resto de los Servicios.

La extracción de la muestra y sus respectivos suplentes, estuvo a cargo del equipo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Se construyó una muestra estratificada, por nivel de conducción, con un margen de error del 4% y un 95% de confianza, para cada estrato. La muestra fue representativa de los funcionarios del Hospital de Clínicas como del resto de los Servicios, pero el margen de error asciende a 5,2% si se analizan por separado dichas poblaciones. La población muestral se extrajo mediante un sorteo sistemático realizado en el listado de funcionarios. El mismo procedimiento se utilizó para designar a los suplentes. Cabe aclarar que la muestra no es representativa de los Servicios universitarios específicos, ni de los escalafones y ni de los grados correspondientes.

Para la operacionalización de los niveles de conducción, se procedió, de acuerdo a la base de datos suministrada por SECIU, más la información aportada por la Oficina de Capacitación y Desarrollo, a asignar a cada funcionario, de acuerdo a su grado y escalafón, su nivel de conducción correspondiente. De esta manera, la población se dividió de la siguiente manera:

Cuadro General Funcionarios No Docentes según Nivel De Conducción					
Nivel de Conducción	Resto	%	Hosp. Clínicas	%	Total
Operativos	2039	50.2	2018	48.8	4057
Nivel I	495	81.1	115	18.8	610
Nivel II	138	69.3	61	30.6	199
Nivel III	61	80.2	15	19.7	76
Total	2733	55.3	2209	44.6	4942

Fuente: Base de datos Seciu. Elaboración propia

Con dicha información se procedió a la extracción de las unidades muestrales, para cada estrato, salvo en el nivel de conducción III, en el que se realizó un censo, dado el escaso número de funcionarios. La información que se presenta en el análisis está “expandida”, para que los demás estratos de conducción queden con su “peso correspondiente”, de manera que la suma total de todos los estratos nos da la cantidad de 4.942 funcionarios. Posteriormente a la designación de las unidades muestrales, se procedió a la selección de los casos, lo que se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro General de Muestra Teórica y Muestra Real				
Nivel de Conducción	Demás Servicios		Hospital de Clínicas	
	Muestra teórica N°. casos	Muestra real N°. Casos	Muestra teórica N°. Casos	Muestra real N°. Casos
Operativos	259	256	246	235
Nivel I	240	247	56	56
Nivel II	103	103	45	45
Nivel III	61	57(*)	15	14(**)
Total	663	663	362	350

Fuente: Base de datos Seciu. Elaboración propia.
 (*) Las diferencias se deben a: Un funcionario jubilado, dos en el exterior y otro trabajando en el interior.
 (**) Las diferencias se deben a: Un funcionario con pase a comisión al Poder Legislativo.

Las diferencias entre la muestra teórica y la muestra real, se dan fundamentalmente en el nivel de conducción III; las aclaraciones se encuentran al pie del cuadro. El trabajo de campo se realizó entre el 27 de octubre al 3 de diciembre de 2003. Para el mismo se contó con la participación de 22 encuestadores.

En el formulario de encuesta se abordaron múltiples y variados temas vinculados a la actividad laboral de los funcionarios no docentes, entre los que podemos destacar los siguientes:

- Planificación: Definición de objetivos, establecimiento de acciones, cronograma de trabajo y evaluación de resultados.
- Aspectos organizacionales: Métodos y procesos de trabajo. Vacíos de la organización formal. Definición de roles y asignación de responsabilidades
- Dirección: Estilos de dirección, relación con la supervisión. Toma de decisiones. Niveles de iniciativa y posibilidades de concreción.
- Formas de trabajo: Trabajo en equipo. Cliente Interno. Nivel de relacionamiento entre los sectores que se involucran en un mismo proceso.
- Comunicación: Canales de comunicación existentes y su utilización. Grados de información disponibles.

- Evaluación del desempeño: Percepción de la evaluación de desempeño. Grado de confianza en el sistema. Necesidad de un sistema de evaluación. Entrevista entre el evaluador y el evaluado
- Remuneraciones: Situación salarial y las compensaciones especiales: dedicaciones compensadas, extrapresupuesto, etc.
- Compromiso institucional: Confianza en la organización y su funcionamiento. Sentido de Pertenencia. Participación. Respaldo. Niveles de Motivación.
- Negociación y Conflicto: Ámbitos de negociación, tipos de negociación. Forma de encarar y resolver los conflictos.
- Capacitación: Capacitación recibida de la institución, áreas e intensidad de la misma. Áreas de capacitación prioritarias

Parte I. Los funcionarios no docente de la UdelaR

La estructura de la organización

La división técnica del trabajo no docente en la Universidad de la República se traduce en 8 escalafones formales, que se distribuyen de la siguiente manera: 3 escalafones incluyen trabajos profesionales y técnicos de alto nivel de calificación, aunque en algunos casos no implique altos niveles de educación formal (Profesional, Técnico y Especializado) 1 escalafón que incluye a los trabajadores orientados hacia tareas administrativas (Administrativo) 1 escalafón que incluye tareas manuales calificadas (Oficios) 1 escalafón que incluye tareas manuales y de control y vigilancia poco calificadas (Servicios Generales) 1 escalafón para trabajos de dirección y conducción de la institución, con altos niveles de responsabilidad y de calificación y 1 escalafón poco numeroso para cargos políticos de confianza.

Por otro lado, existe una división que indica los Niveles de Conducción. Estos se expresan en cuatro, los Operativos son quienes ocupan los niveles inferiores en la estructura organizativa y jerárquica, Nivel I, Nivel II y Nivel III. Estos últimos son lo que jerárquicamente emiten ordenes al resto de la estructura y reciben lineamientos organizativos de las autoridades políticas.

Cuadro Distribución por sexo de la Población Ocupada				
Sexo	Privado	Público	UdelaR	Clínicas
Hombres	55.3	50.9	33.6	27.1
Mujeres	44.6	49.0	66.4	72.9
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: ECH, setiembre 2000 Elaboración de Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales.

Si se analiza la distribución por sexo de los funcionarios de la Universidad con la distribución de la población ocupada en el año 2000, encontramos que la proporción de mujeres entre los funcionarios de la Universidad es mayor que el promedio general, y más aún para los funcionarios del Hospital de Clínicas. Así los porcentajes de mujeres entre los funcionarios de la Universidad y en el Hospital de Clínicas, son mayores que los de la población ocupada en el sector público. En suma, podemos decir que la población de trabajadores no docentes de la Universidad de la República y en el Hospital de Clínicas, tiene una tasa de participación femenina mayor que el promedio general (incluyendo al sector privado) y mayor que el promedio de todo el sector público.

Cuadro Distribución por Edad de la Población Ocupada				
Edad	Sector			
	Privado	Público	UdelaR	Clínicas
Menos de 29 años	30.4	15.3	9	11.1
30 a 39 años	23.5	25.5	26	28.9
40 a 49 años	21.7	30.6	33.9	35
50 a 60 años	17.1	23.3	20	18.9
Más de 61 años	7.3	5.4	11.1	6
Total	100%	100%	100	100%

Fuente: ECH, setiembre 2000 Elaboración de Banco de Datos de la Facultad de Ciencias Sociales. I censo funcionarios

Si comparamos la estructura de edades de los funcionarios no docentes de la Universidad y los funcionarios del Hospital de Clínicas, con la estructura de edades de la población ocupada en el año 2000, vemos que la gran diferencia se encuentra en el tramo de edad más joven, mientras que en la Universidad es de un 10% (promedio) en la población ocupada es de 28% (promedio). Sin embargo, si lo comparamos con la estructura de edades del sector público, encontramos que esta última tiende a coincidir con la estructura de edades de los funcionarios no docentes de la Universidad, sea en el Hospital de clínicas o en el resto de los servicios, En definitiva, el menor reclutamiento relativo de los jóvenes no es una característica específica de la Universidad de la República sino de todo el sector público, que cuenta en líneas generales con una población más “envejecida” que el sector privado. Las diferentes limitaciones legales que se han establecido en los últimos años para el ingreso a la función pública son sin duda elementos que pueden contribuir a explicar estas tendencias.

Nivel Educativo de la Población Ocupada				
Nivel educativo	Sector			
	Privado	Público	UdelaR	Clínicas
Sin inst/ Prim. inc.	5.87	1.93	4.2	1.6
Primaria Completa	19.23	10.61	11.8	11.1
Secundaria Incompleta	31.58	22.71	24	28.6
Secundaria Completa	9.94	10.23	5.2	4.1
UTU Incompleta	6.51	5.53	6.2	6.9
UTU completa	5.79	4.90	7.9	8.5
Terciaria Incompleta	0.68	1.97	1.4	0.7
Terciaria Completa	1.65	10.42	1.4	0.8
Universitaria Incompleta	10.24	14.39	17.5	12.3
Universitaria Completa	8.51	17.30	20.5	25.3
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: I Censo de Funcionarios No docentes, año 2000. Unidad de Planeamiento, UdelaR. Elaboración propia.

Al comparar el nivel educativo formal de los funcionarios universitarios con el de la Población Ocupada para el año 2000, encontramos una mayor proporción de trabajadores en la UdelaR con nivel universitario completo e incompleto que el promedio. Los porcentajes de trabajadores con UTU terminada también superan levemente el promedio de la población ocupada, en tanto los bajos niveles

de la Enseñanza Militar, Policial, IPA y Educación Física acompañan las tendencias generales de la población. La comparación muestra también que los altos porcentajes de población con educación secundaria sin terminar no constituyen una tendencia específica de la población universitaria sino que parece ser una característica general de la población ocupada, que tiene un aproximadamente un 30% de trabajadores con educación media sin terminar.

Si comparamos los niveles educativos formales de la población no docente de la Universidad con los niveles del sector público en general, encontramos que los funcionarios universitarios mantienen también niveles educativos más altos que el promedio de los funcionarios públicos. La gran heterogeneidad del sector público nos permite simplemente realizar una comparación muy general, que deja de lado los componentes específicos de la diversidad de actividades ligadas a la función pública. En este sentido, la presencia de porcentajes más altos de la formación en el IPA e INET se explica porque en el promedio del sector público se incorporan los funcionarios docentes de Enseñanza Primaria y Secundaria, que requieren títulos habilitantes de este nivel. Lo mismo podríamos decir para la enseñanza Militar y Policial.

Año de ingreso	Resto	Clínicas
Hasta 1960	2	1.5
1961 a 1972	6.1	5.9
1973 a 1984	45.1	39.9
1985 a 1993	26.3	31.6
1994 a 1998	18.5	16.7
1999 y más	2	3.2
Total	100%	100%

Fuente: I Censo de Funcionarios No docentes, año 2000.
Unidad de Planeamiento, UdelaR. Elaboración propia.

El análisis de la antigüedad de los funcionarios no docentes refuerza algunas de las afirmaciones realizadas más arriba. Entre 1973 y 1984 es cuando se produce el ingreso más fuerte de funcionarios no docentes a la Universidad de la República. Este período está marcado, según diferentes estudios, por importantes modificaciones en el mercado de trabajo, entre las que encontramos una fuerte reducción de los niveles de ingresos de los núcleos familiares y una movilización de la fuerza de trabajo secundaria (jóvenes y mujeres) como estrategia de sobrevivencia de importantes sectores de la población. Sus consecuencias fueron una creciente feminización de la P.E.A., que para el caso de la Universidad parece haber superado los promedios generales, y una creciente incorporación de jóvenes a la vida laboral. Si tomamos en cuenta que los tramos etarios se concentran actualmente entre los 40 y 49 años, estamos hablando de una población que se incorporó joven a la Universidad, en el marco de un proceso general de transformación del mercado de trabajo.

Parte II Capacitación

En el presente apartado, por razones de espacio, se realizará una descripción (como primera aproximación) a la composición de la demanda de capacitación, la participación en los cursos de formación, la relación entre capacitación y organización del trabajo, capacitación y desempeño laboral, sus consecuencias en términos de autonomía individual, satisfacción en el trabajo y la relación entre autoridad y capacitación.

II a. La demanda de capacitación

En la medida en que uno de los objetivos centrales de la encuesta es generar insumos para la implementación de políticas de capacitación dirigidas a los funcionarios no docentes de la Universidad de la República, resulta importante analizar cuales son los sectores de trabajadores que sienten mayor necesidad de capacitarse y qué características tienen los mismos.

	Operativo	Nivel de conducción			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Resto					
Si	49,6	56,3	75,7	70,2	52,5
No	50,0	42,5	24,3	29,8	47,0
NS/NC	,4	1,2	—	,5	—
	100%	100%	100%	100%	100%
	Nivel de conducción				
HC					
Si	41,7	58,9	68,9	78,6	43,6
No	58,3	41,1	31,1	21,4	56,4
	100%	100%	100%	100%	100%

La necesidad de capacitación se distribuye de manera desigual según el nivel de conducción de los encuestados, sea tanto para los funcionarios del HC. Como del resto de la Universidad. El cuadro muestra claramente que la percepción acerca de la necesidad de capacitación aumenta directamente en la medida en que subimos en el orden jerárquico, en tanto se mantiene en el promedio en los niveles operativos. Este aumento de la demanda parece obedecer a las mayores exigencias que imponen los cargos de dirección y responsabilidad, que generan la necesidad permanente de capacitarse para enfrentarse a las complejidades y desafíos de los puestos de trabajo.

A este análisis, se le puede agregar la información que brinda otros indicadores lo que nos lleva a pensar que las demandas más importantes de capacitación no surgen de exigencias técnicas de los puestos de trabajos, sino de las exigencias de manejo de niveles de responsabilidad y dirección. La demanda parece orientarse más fuertemente a capacitarse para poder resolver problemas de conducción o de mando, más que para resolver situaciones prácticas o técnicas, aunque estas tampoco están excluidas. Esta afirmación debe entenderse en un sentido relativo, en la medida en que marca una tendencia general, que no excluye demandas técnicas y prácticas concretas, que se expresan claramente en que en casi todos los niveles de conducción, es decir la mitad aproximadamente de los encuestados considera que necesita capacitarse. La demanda de capacitación parece ser congruente con la división del trabajo en la institución, en la medida en que es mayor en los escalafones que tienen tareas más calificadas y disminuye en aquellos en los cuales las tareas son más simples y menos calificadas.

Cuadro Necesidades de capacitación según antigüedad							
Resto	Antigüedad en el cargo					NS/NC	Total
	Menos de 2 años	de 3 a 10 años	de 11 a 20 años	de 21 a 30 años	Más de 31 años		
Si	59,7	56,0	41,3	37,9	25,0	45,8	52,5
No	38,9	43,8	58,1	62,1	75,0	54,2	47,0
NS/NC	1,4	,1	,7	—	—	—	,5
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
HC NC	Antigüedad en el cargo					Más de 31 años	N S/
	Menos de 2 años	de 3 a 10 años	de 11 a 20 años	de 21 a 30 años	Total		
Si	53,7	44,6	39,2	36,5	42,9	10,9	43,6
No	46,3	55,4	60,8	63,5	57,1	89,1	56,4
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Si se observa el comportamiento de la demanda de capacitación de acuerdo a la antigüedad de los funcionarios, encontramos que la demanda de capacitación es inversamente proporcional a la antigüedad en la institución. De acuerdo a los datos del Censo que se analizaron en otros trabajos, la antigüedad no constituía un factor determinante en la carrera funcional ni en la provisión de cargos de jerarquía. El cuadro indica claramente que existe una relación inversa entre aumento de la antigüedad y aumento de la demanda de capacitación. Esto se puede deber a que los funcionarios más antiguos abandonan, de manera tendencial, la motivación por la capacitación, debido a un acostumbramiento a las rutinas de trabajo o a un resignamiento en términos de sus posibilidades de ascenso en la institución, sea tanto en el HC. Como en el resto de las dependencias universitarias.

En resumen, según surge del análisis de la primer variable considerada, la demanda de capacitación tiende a aumentar cuanto mayor sea el nivel de responsabilidad del funcionario, cuanto más calificada sea su tarea y cuanto más nivel educativo tenga. Por el contrario, tiende a disminuir cuanto mayor sea la edad y antigüedad del funcionario.

II.b Capacitación y exigencias de los puestos de trabajo

La implementación de políticas de capacitación en una organización de trabajo debe tener en cuenta la relación entre los niveles de capacitación de los trabajadores y las exigencias concretas que tienen los puestos de trabajo que ocupan los mismos. El análisis de esta relación se puede realizar desde un punto de vista objetivo, describiendo cada puesto de trabajo y analizando si los trabajadores que los ocupan tienen la capacitación adecuada para desempeñarse en los mismos. Este tipo de enfoque escapa a las posibilidades metodológicas planteadas en esta investigación. Una segunda posibilidad es abordar la perspectiva subjetiva que tienen los trabajadores acerca de su propio nivel de capacitación en relación a las tareas que se le imponen. Esta perspectiva fue recogida en la encuesta, y será desarrollada a continuación.

Cuadro Nivel de capacitación según nivel de conducción					
Capacitación tareas cotidianas	Nivel de conducción Resto				Total
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Excesiva	11,3	10,1	3,9	5,3	10,6
Adecuada	74,2	75,7	74,8	86,0	74,8
Insuficiente	14,1	14,2	20,4	8,8	14,3
NS/NC	,4		1,0		,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Capacitación tareas cotidianas	Nivel de conducción HC				Total
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Excesiva	5,5%	5,4	6,7	7,1	5,6
Adecuada	82,6	78,6	84,4	92,9	82,5
Insuficiente	11,9	16,1	8,9	—	12,0
Total	100%	100%	100%	100%	100%

La percepción del nivel de capacitación no sufre grandes cambios cuando se la analiza según el nivel de conducción. Pero si se observan los datos según la dependencia donde ejercen su función, los funcionarios del Nivel de Conducción 2 muestran una mayor tendencia a considerar insuficiente la formación que tienen para desempeñar sus tareas cotidianas, sobretudo en el resto de la Universidad, aunque las diferencias son leves en relación al promedio. El Cuadro, por otro lado, indica una fuerte congruencia, desde la percepción de los encuestados, entre las exigencias y responsabilidades que enfrentan aquellos que asumen tareas de conducción, y la capacitación que requieren para el desempeño exitoso del mismo.

Por último cabe agregar, que existe una relativa incongruencia si analizamos la relación entre las demandas de capacitación y los niveles de la misma, vemos que de la totalidad de los funcionarios que consideran insuficiente su formación, 45% expresan que necesitan capacitarse para las tareas cotidianas. El problema radica en el 40% restante, que considera insuficiente su capacitación y sin embargo no expresa necesidades de capacitarse. Este porcentaje parece concentrarse en los sectores de menor calificación de la institución, que son los que a su vez tienen menor nivel educativo. Una hipótesis que se podría avanzar es que los funcionarios no docentes que trabajan en estos sectores son concientes de su insuficiencia en términos de capacitación y educación formal, pero esta percepción, en lugar de constituir un factor de motivación para participar en los cursos de capacitación, se transforma en un factor de inhibición y de limitación frente a las mínimas exigencias que presenta los cursos de capacitación. Estos elementos deben ser tomados en cuenta en el momento de diseñar las poblaciones objetivo de las políticas de capacitación.

II.c Participación en los cursos de capacitación

La medición de los niveles de participación en los cursos de capacitación que brinda la Universidad de la República de los funcionarios no docentes nos permite visualizar cuales son los sectores que han sido alcanzados por las políticas de capacitación y cuales aún no han recibido este beneficio. Ya se han realizado un primer abordaje del tema cuando se procedió a analizar los datos censales, por lo que la información que brinda la encuesta permite actualizar estos datos y aportar nuevos elementos, como son la información que tienen los funcionarios acerca de estos cursos y la evaluación que realizan del nivel y de la pertinencia de los mismos.

Los datos de la encuesta muestran que alrededor de un 70% de los funcionarios no docentes han participado en cursos de capacitación dentro de la Universidad de la República. Por otra parte, si comparamos estos datos con los que arroja el I Censo de Funcionarios no Docentes del año 2000,

encontramos que los porcentajes de participación son mayores. En el Censo del año 2.000, un 50% había participado de los cursos, en tanto para la encuesta, realizada en el año 2003 arroja un 70% de participación. Estas diferencias porcentuales pueden tener varias explicaciones. En primer lugar, es altamente probable que entre el año 2000 y el año 2003 los porcentajes de participación hayan aumentado objetivamente. En segundo lugar, hay que tener en cuenta que estamos manejando poblaciones diferentes. El Censo releva la información de toda la población de funcionarios no docentes de la Universidad de la República, en tanto en la encuesta relevamos, tal como se explicó más arriba, una muestra estratificada por niveles de conducción. Esto implica la posibilidad de que la muestra tenga sesgos que lleven a una relativa sobre representación de los funcionarios que han participado en los cursos, por lo que la diferencia entre el 50% del Censo y el 70% de la encuestas no es un aumento real en los niveles de participación sino simplemente una tendencia muestral. De todas maneras, las dos interpretaciones no son excluyentes, y las diferencias entre ambos porcentajes parecen indicar que, más allá de los problemas técnicos que pudiera tener la muestra, efectivamente la participación en los cursos de capacitación aumentó entre el año 2000 y el año 2003.

Cuadro Participación según nivel de conducción					
Participación en cursos dentro de UdelaR	Operativo	Nivel de conducción Resto			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Si	60,9	85,0	89,3	71,9	66,8
No	39,1	15,0	10,7	28,1	33,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Participación en cursos dentro de UdelaR	Operativo	Nivel de conducción HC			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Si	74,9	92,9	93,3	100,0	76,5
No	25,1	7,1	6,7	—	23,5
Total	100%	100%	100%	100%	100%

La participación en los cursos de capacitación es notoriamente superior entre los niveles de conducción altos y sobretodo en los funcionarios del HC. Este comportamiento se puede deber a las exigencias técnicas de los puestos de responsabilidad en el Hospital Universitario, y a la permanente actualización en materia de intervención sanitaria.

Cuadro Participación según antigüedad							
	Antigüedad en el cargo resto						NS/NC
	Menos de 2 años	3 a 10 años	11 a 20 años	de 21 a 30 años	Más de 31 años		
Total							
Sí	61,7	71,3	64,4	57,1	50,0	63,8	66,8
No	38,3	28,7	35,6	42,9	50,0	36,2	33,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	Antigüedad en el cargo Hc						NS/NC
	Menos de 2 años	de 3 a 10 años	de 11 a 20 años	de 21 a 30 años	Más de 31 años		
total							
Sí	74,2	84,8	69,4	61,0	71,4	44,6	76,5
No	25,8	15,2	30,6	39,0	28,6	55,4	23,5
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Relevamiento sobre aspectos organizativos, capacitación y desarrollo del Personal No docente. Unidad de Capacitación y Desarrollo. Montevideo, octubre de 2003. I Censo de Funcionarios No docentes, año 2000. Unidad de Planeamiento, UdelaR. Elaboración propia.

El cuadro muestra que los niveles de participación en los cursos de capacitación interna de los funcionarios no docentes según su antigüedad, se deduce que la antigüedad no establece grandes diferencias en los niveles de participación de los funcionarios y si como ya se adelantó los funcionarios del HC participaron en mayor medida. La variación más importante se da en los que tienen menos de 2 años de antigüedad, los que, por razones de su corta estadía en la institución, han accedido a cursos de capacitación.

II.d Capacitación y desempeño laboral

El análisis de la participación de los funcionarios en los cursos nos permite analizar el alcance que ha tenido determinada política de capacitación. Una segunda dimensión, no menos importante, de estas políticas, es analizar que relación existe entre la formación recibida y el desempeño concreto de los trabajadores en su puesto de trabajo. Este abordaje será hecho, como los anteriores, desde la perspectiva subjetiva de los trabajadores, midiendo la relación que ellos mismos establecen entre lo que aprendieron en los cursos de capacitación y las posibilidades que tuvieron de aplicarlo.

Cuadro Posibilidades de aplicación según nivel de conducción(*)					
Posibilidades de aplicar lo aprendido en su tarea cotidiana					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Amplia	21.3	26.4	30.6	20	23
Razonable	40.6	35.9	46.8	53.3	40.3
Escasa	23.9	27.3	19.4	22.2	24.3
Nula	14.2	9.5	0.8	4.4	12
NS/NC		1	2.4		0.4
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Posibilidades de aplicar lo aprendido en su tarea cotidiana HC					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Amplia	31.4	23.1	16.1	50	30.5
Razonable	47.4	42.3	57.1	28.6	47.3
Escasa	14.3	25	21.4	21.4	15.3
Nula	5.7	9.6	5.4		5.9
NS/NC	1.2				1
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Si analizamos el nivel de ajuste entre lo aprendido en los cursos y sus posibilidades de aplicación concreta según los diferentes niveles de conducción, encontramos una realidad bastante compleja. Los niveles de desajuste parecen ser levemente superiores en el nivel de conducción 1, entre los cuales un 27%, para el resto de la Universidad y 25% para los funcionarios HC. Ambos niveles consideran que tiene escasas posibilidades de aplicar lo aprendido, en tanto un 10% (en ambas dependencias) piensa que no tiene ninguna posibilidad. Ambas categorías sumadas llegan a un 35% aproximadamente, lo que supera el promedio global. Los funcionarios del HC. Presentan en conjunto, una opinión más favorable (razonable y amplia) sobretodo en los estratos superiores (Niveles 2 y 3). En síntesis, los niveles de desajuste parecen ser levemente mayores en el nivel de conducción 1, en tanto los niveles de conducción 2 y 3 tienen un ajuste mejor que el promedio, sobretodo en el HC. El nivel operativo, en tanto, muestra un nivel de ajuste igual al promedio de la institución donde ejerce sus funciones.

II.e Valoración de los cursos de capacitación

La siguiente variable que analizaremos es la valoración que los funcionarios no docentes le dan a los cursos de capacitación interna en términos de su formación para el desempeño de las tareas. La capacitación interna es uno de los posibles mecanismos de formación, junto a la capacitación externa, la realización de estudios formales en los ámbitos correspondientes y el aprendizaje informal en el trato con los compañeros de trabajo. Esta última modalidad es un tipo de capacitación muy extendida en realidad laboral de nuestro país, tanto en la rama industrial como en la rama de servicios.

Cuadro Mecanismos de capacitación futura según nivel de conducción					
	Nivel de conducción				Total
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Resto					
Aprender al lado del compañero que conozca la tarea	23,0	19,8	11,7	21,1	21,9
Realizar cursos de capacitación interna	49,2	47,4	51,5	40,4	48,8
Realizar cursos de capacitación externa	24,6	28,3	32,0	31,6	25,8
NS/NC	3,1	4,5	4,9	7,0	3,5
Total	100%	100%	100%	100%	100%
	Nivel de conducción				
HC	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Aprender al lado del compañero que conozca la tarea	25,5	16,1	15,6		24,6
Realizar cursos de capacitación interna	60,4	62,5	51,1	78,6	60,4
Realizar cursos de capacitación externa	12,8	14,3	24,4	7,1	13,1
NS/NC	1,3	7,1	8,9	14,3	1,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%

La valoración de los cursos de capacitación para los funcionarios que trabajan en el resto de la Universidad no sufre grandes variaciones cuando la analizamos según los diferentes niveles de conducción. Paradójicamente, los cursos de capacitación interna son más valorados, aunque con diferencias muy tenues, entre los niveles operativos que entre los que ocupan cargos jerárquicos, cuando fueron estos últimos sectores, según se observó previamente, los destinatarios privilegiados de las políticas de capacitación y de las estrategias de difusión de las mismas. Por el contrario, los niveles de dirección parecen valorar más que los niveles operativos los cursos de capacitación externa, aunque aquí también las diferencias son leves. Los niveles de conducción también valoran menos que los niveles operativos el aprendizaje informal junto a compañeros de trabajo, aunque de todas maneras no es un tipo de aprendizaje que se descarte a nivel de las jerarquías. Al observar los funcionarios del HC. Se percibe claramente la diferencia con el resto de los funcionarios, ya que un 61% de los primeros valora los cursos de capacitación interna, sobretodo en los niveles de mayor jerarquía. Por otro lado otra diferencia la constituye el bajo porcentaje que señaló la capacitación en cursos externos a la Universidad. El hecho que puede operar para estos funcionarios, es que el Hospital de clínicas constituye un referente en materia de formación en salud, para este tipo de tareas, lo que lleva plantear el alto porcentaje en capacitación interna.

II.f El conocimiento colectivo

La transmisión de los conocimientos en las tareas cotidianas conforma un nivel de conocimiento colectivo invisible, que permite suplir las carencias o insuficiencias del conocimiento individual. Es un indicador del nivel de confianza y de horizontalidad que existe en las relaciones de trabajo, así como permite medir, a contrario sensu, los niveles de lucha por la apropiación del conocimiento que pueden existir en un área o grupo de trabajo. Estos componentes se miden a través de la posibilidad que tiene cada funcionario de consultar a sus compañeros de trabajo en caso de desconocer algún aspecto de su trabajo cotidiano. Si estas posibilidades son bajas, podemos pensar las relaciones de trabajo están marcadas por la desconfianza y la competencia por la apropiación del conocimiento. En estos casos, cada trabajador debe resolver sus tareas de acuerdo a su conocimiento individual, sin posibilidad de recurrir al conocimiento colectivo que posee el grupo de trabajo. Por el contrario,

si los trabajadores tienen frecuentes posibilidades de consultar a sus compañeros en caso de tener dificultades para resolver las tareas cotidianas, podemos inferir, de manera indirecta, que las relaciones de trabajo están marcadas por altos niveles de confianza y de cooperación, las que permiten construir un nivel de conocimiento colectivo que permite suplir las insuficiencias o carencias de la capacitación individual.

Cuadro "Recurre a compañeros de trabajo" según nivel de conducción					
	Operativo	Nivel de conducción			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Resto					
Muy frecuente	28.1	17.1	16.7	18	25.4
Frecuente	35.9	42.9	47.8	44.3	37.9
Más o menos	14	14.9	14.5	9.8	14.1
Poco frecuente	11.7	17.9	17.4	21.3	13.3
Nunca	7	5.2	2.9	6.6	6.5
NS/NC	3.1	2	0.7		2.7
Total	100%	100%	100%	100%	100%
		Nivel de conducción			
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
HC					
Muy frecuente	29.8	26.8	28.3	40	29.6
Frecuente	34	21.4	36.7	60	33.6
Más o menos	12.8	8.9	13.3		12.5
Poco frecuente	15.8	32.1	13.3		16.4
Nunca	6.8	10.7	6.7		7
NS/NC	0.9		1.7		0.8
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Con la información que proporciona el cuadro anterior podemos analizar la transmisión de conocimientos que se verifican entre los trabajadores en un mismo sector de trabajo. El mismo muestra que más del 60% de los funcionarios no docentes encuestados consideran que pueden recurrir de manera frecuente o muy frecuente al apoyo de sus compañeros, en caso de dificultades con la tarea, lo que marca un nivel de conformación del saber colectivo relativamente alto. Sin embargo, parece más importante, en términos de políticas de capacitación, conocer en qué sectores o lugares de trabajo ese conocimiento colectivo es menor, en la medida en que se supone que en estos casos, las necesidades de capacitación individual son mayores.

II.g Capacitación y satisfacción en el trabajo

Si bien la literatura especializada nos previene sobre las dificultades que se presentan a la hora de medir la satisfacción en el trabajo desde la perspectiva subjetiva de los trabajadores, constituye un dato relevante que no puede soslayarse cuando se analiza la relación entre capacitación y trabajo. Los niveles de satisfacción en el trabajo pueden ser explicados por numerosas y variadas causas: condiciones de trabajo, relación entre las expectativas de ascenso e ingresos y la realidad, contenido de la tarea, etc. En este primer nivel de análisis, nos remitiremos a estudiar la relación entre satisfacción en el trabajo y niveles de autonomía que tiene el trabajador.

A nivel general más del 70% de los funcionarios no docentes (este porcentaje asciende al 76% para el caso de los funcionarios del HC.), se sienten satisfechos con su trabajo, más allá de los niveles de remuneración salarial que tienen, los cuales, tal como se mostró en el análisis de los datos del censo, son bajos a nivel absoluto y relativo. Sólo un 10% de los funcionarios no docentes se siente insatisfecho con su tarea, en tanto un 15% no está plenamente satisfecho. En líneas generales, podemos decir que existe fuerte conformidad de la mayoría de los funcionarios no docentes con el contenido de su trabajo. Al mismo tiempo, resulta importante, como lo hemos hecho con otras variables, intentar detectar cuál es el sector más insatisfecho con su trabajo y cuales pueden ser las posibles causas de esta insatisfacción, más allá de las consideraciones salariales.

Cuadro Satisfacción en el trabajo según autonomía individual						
Satisfacción en el trabajo	Posibilidades de desarrollar iniciativa personal Resto					Total
	Muy amplias	Amplias	Ni amplias ni escasas	Escasas	Muy escasas	
Si	92,1	80,6	54,4	42,0	38,2	70,7
No	7,9	18,8	45,6	58,0	61,8	29,0
NS/NC		,6				,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Satisfacción en el trabajo	Posibilidades de desarrollar iniciativa personal HC					Total
	Muy amplias	Amplias	Ni amplias ni escasas	Escasas	Muy escasas	
Si	84,3	86,1	62,6	61,5	38,8	76,7
No	15,7	13,9	37,4	38,5	61,2	23,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

La relación entre satisfacción en el trabajo y autonomía individual se ve más claramente en el cuadro. Existe una relación directa y positiva entre aumento de la autonomía individual y satisfacción en el trabajo, independientemente del nivel jerárquico y del tipo de tareas (calificadas o no) que se realicen. De los trabajadores que consideran que tienen muy escasa autonomía, más del 60% no se siente satisfecho con el trabajo. Por el contrario, casi 90% de los trabajadores que tienen amplia autonomía en su trabajo se sienten satisfechos con su tarea. Las posibilidades de desarrollo de la iniciativa personal se traducen, entre otras cosas, en el aumento en la satisfacción de la tarea.

Los niveles de satisfacción con la tarea aumentan notoriamente en los niveles de conducción más altos, los que, a su vez, tienen los mayores espacios de autonomía individual. Las complejidades y responsabilidades de los cargos de dirección no parecen generar disconformidad o angustia en relación al trabajo, sino que, por el contrario, generan un mayor involucramiento y satisfacción con la tarea. Por último Como era de esperar tanto para los funcionarios del HC como del resto, los que se sienten muy satisfechos tienen un lato interés en capacitarse, sobretodo entre los funcionarios del HC.

III Clima de trabajo

El clima de trabajo es una dimensión del trabajo que ha sido objeto de preocupación por parte de diferentes escuelas de pensamiento, particularmente por las corrientes teóricas centradas en el estudio de las relaciones humanas que se desarrollan en el proceso de trabajo. El estudio del clima de trabajo se involucra, entre otros aspectos, de las relaciones informales que se establecen entre los trabajadores involucrados en una tarea o en un sector de actividad, de los espacios de cooperación y de conflicto que se dan entre los grupos de trabajo, y de los niveles de comunicación y de trasmisión de saberes que se originan en estos procesos.

Los componentes del clima de trabajo, en la medida que operan en los espacios de comunicación intersubjetiva del proceso de trabajo, afectan la motivación de los trabajadores para el desempeño de sus tareas, la puesta en común del conocimiento y el involucramiento del trabajador con los objetivos de la institución. En la Encuesta, en la medida en que, por razones metodológicas, resulta imposible medir directamente el clima de trabajo, desarrollamos indicadores que permitan una aproximación indirecta a esta variable.

El primer indicador de clima de trabajo que analizaremos es la percepción que tienen los trabajadores universitarios acerca de como se distribuye normalmente la carga de trabajo en el sector en el que desempeñan sus funciones. Esta distribución puede ser razonable y equitativa, repartiendo la carga de trabajo de acuerdo a las posibilidades de cada trabajador, o bien puede concentrar el trabajo en algunos, generando desigualdades y tensiones en el proceso de trabajo.

Cuadro Distribución carga de trabajo según nivel de conducción					
Nivel de conducción resto					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Equitativa	59,0	72,1	55,3	54,4	61,0
Ni equitativa ni inequitativa	21,5	15,8	23,3	17,5	20,5
Inequitativa	15,6	8,5	18,4	21,1	14,6
NS/NC	3,9	3,6	2,9	7,0	3,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Nivel de conducción HC					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Equitativa	66,8	66,1	68,9	71,4	66,9
Ni equitativa ni inequitativa	14,9	14,3	20,0	21,4	15,1
Inequitativa	17,0	17,9	11,1	7,1	16,8
NS/NC	1,3	1,8			1,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Los datos parecen indicar que, globalmente, existe un clima de trabajo positivo en lo que respecta a la distribución de tareas en la institución. También podemos considerarlo un indicador de una planificación del trabajo adecuada, que distribuye el peso de las tareas de manera razonable y equilibrada.

Si analizamos esta percepción de acuerdo al nivel de conducción de los funcionarios encuestados, encontramos una variación interesante. Para el caso de los funcionarios que se desempeñan en el resto de la Universidad, y sobretudo en los niveles de conducción más altos, tienen una percepción más negativa sobre la equidad en la distribución de tareas, en particular en el nivel de conducción más alto. En el nivel de conducción 1, por el contrario, la percepción sobre la igualdad en el reparto de las tareas es más positivo que en el promedio de la institución. Los resultados parecen indicar que cierta sobrecarga de trabajo para los niveles de conducción más altos, en particular en los niveles de responsabilidad más elevados. Este hecho n es así entre los funcionarios del HC.

El segundo indicador del clima de trabajo que hemos tomado es el referente al procesamiento de las sanciones que se producen en el marco del desarrollo de las actividades productivas de la institución. Una primer dimensión de este indicador lo constituye la manera a través de la cual la organización procesa un error técnico del funcionario, producto de la impericia del funcionario, negligencia, falta de atención o cualquier otro motivo.

Cuadro Errores técnicos según nivel de conducción					
	Operativo	Nivel de conducción Resto			Total Col
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
análisis para evitar que se repita	69,1	77,7	83,5	84,2	71,7
observación del jefe sin sanciones posteriores	20,3	15,8	11,7	7,0	18,8
sanción inmediata	1,6	,8	1,0		1,4
no tiene ninguna consecuencia	7,4	4,5	2,9	3,5	6,6
NS/NC	1,6	1,2	1,0	5,3	1,6
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Nivel de conducción HC					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
análisis para evitar que se repita	61,7	69,6	86,7	92,9	63,1
observación del jefe sin sanciones posteriores	29,4	25,0	8,9		28,3
sanción inmediata	2,6		4,4		2,5
no tiene ninguna consecuencia	4,3	1,8			4,0
NS/NC	2,1	3,6		7,1	2,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Si analizamos los mecanismos de control según el nivel de conducción de los funcionarios, encontramos que, cuanto más alto es el nivel de conducción, se aplican menos observaciones y sanciones directas, aunque al mismo tiempo también disminuyen los casos en los cuales un error técnico no tiene ningún tipo de consecuencia. La tendencia parece ser que, en los niveles de conducción más altos, los errores técnicos generan procesos de discusión y análisis para corregirlos y mejorar los procesos de trabajo.

La segunda dimensión vinculada a las sanciones se refiere a las consecuencias que puede tener un error de comportamiento. En este caso, estamos en presencia de faltas como pueden ser incumplimiento del horario, ausentismo, desobediencia a las órdenes, bajo niveles de dedicación a la tarea, etc.

Cuadro Errores de comportamiento según nivel de conducción					
	Operativo	Nivel de conducción Resto			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Análisis para evitar que se repita	39,8	37,2	55,3	40,4	40,2
Observación del jefe sin sanciones posteriores	37,9	43,7	35,9	38,6	38,8
Sanción inmediata	4,3	3,6	2,9	7,0	4,2
No tiene ninguna consecuencia	7,8	5,7	3,9	1,8	7,1
NS/NC	10,2	9,7	1,9	12,3	9,7
Total	100%	100%	100%	100%	100%
	Operativo	Nivel de conducción HC			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Análisis para evitar que se repita	34,0	28,6	46,7	50,0	34,2
Observación del jefe sin sanciones posteriores	45,5	58,9	37,8	28,6	45,9
Sanción inmediata	6,4	1,8	4,4	7,1	6,1
No tiene ninguna consecuencia	6,8	3,6	2,2		6,5
NS/NC	7,2	7,1	8,9	14,3	7,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%

El cuadro nos muestra que, según la opinión de los encuestados, existe un porcentaje más alto de observaciones para los errores de comportamiento que para los errores técnicos, en tanto que también disminuyen los espacios de discusión y análisis para este tipo de falta. De todas maneras, los errores de comportamiento no generan más sanciones que los errores técnicos, por lo que estamos en presencia, en apariencia, de una institución relativamente tolerante con respecto a las desviaciones de conducta de sus funcionarios. Esto se corrobora cuando vemos que en un 7% de los casos, lo que constituye un porcentaje más alto que el que tienen los errores técnicos, la desviación de conducta no genera ningún tipo de sanción.

Cuando analizamos las consecuencias que tienen las desviaciones de conducta en los funcionarios de nivel de conducción más altos, encontramos que la tendencia, al igual que con los errores técnicos, es a disminuir las sanciones y observaciones y a aumentar las instancias de discusión y análisis. La excepción la constituye los niveles de conducción más altos, que declaran tener más sanciones directas por errores de comportamiento que el promedio de la institución. Sin duda, los altos niveles de responsabilidad explican estas diferencias en las consecuencias de los errores.

Otro componente importante del clima de trabajo es la existencia de sanciones indirectas o implícitas, que no se traducen en acciones directas o puntuales, sino en actos que a la larga afectan negativamente algún aspecto de la situación del trabajo de los trabajadores. Estas sanciones pueden tomar la forma de traslado, disminución de las posibilidades de ascenso, mayor carga de trabajo, menores oportunidades de acceder a remuneraciones adicionales, etc.

Cuadro Sanciones indirectas según nivel de conducción					
	Operativo	Nivel de conducción			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Si	41,8	40,1	57,3	36,8	42,1
No	45,7	51,0	40,8	54,4	46,6
NS/NC	12,5	8,9	1,9	8,8	11,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%
	Operativo	Nivel de conducción			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Si	33,6	44,6	42,2	42,9	34,5
No	54,0	41,1	48,9	50,0	53,2
NS/NC	12,3	14,3	8,9	7,1	12,3
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Resulta interesante señalar que en los niveles de conducción 2, que son los cargos jerárquicos que toman decisiones directas sobre los niveles operativos, la percepción de que existen sanciones indirectas aumentan. Por otro lado en el caso de los funcionarios del HC, existe un menor nivel de percepción sobre las sanciones indirectas, que en el resto de la Universidad. En el nivel de conducción 3, en cambio, la percepción vuelve a ser similar a la del promedio general. Esta opinión más calificada, por su posición en la estructura, parece dar más peso a la visión de que las sanciones indirectas son prácticas bastante extendidas en la institución.

Las sanciones indirectas más importantes parecen ser, en opinión de los encuestados, las que se vinculan a funciones concretas dentro de la institución: traslados, bloqueos de ascenso, etc. En segundo lugar, le siguen en importancia las sanciones de tipo psicológico-moral, como el aislamiento, la reprobación del grupo o de parte del grupo, el trato desigual del jefe, etc. Las sanciones económicas, como pueden ser las dificultades para acceder a beneficios adicionales, parecen ser las menos importantes de las tres categorías.

Cuadro Tipo de sanciones según nivel de conducción					
	Operativo	Nivel de conducción Resto			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
En las funciones	39,8	33,7	43,9	25,0	38,8
En lo económico	6,8	9,5	8,8	5,0	7,3
En lo psicológico/moral	22,3	34,7	35,1	55,0	25,9
Explícitas	7,8	9,5			7,4
Otras	6,8	7,4	7,0	10,0	7,0
NS/NC	16,5	5,3	5,3	5,0	13,6
Total	100%	100%	100%	100%	100%
	Operativo	Nivel de conducción HC			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
En las funciones	32,9	37,5	31,6	66,7	33,5
En lo económico	6,6	8,3	10,5		6,8
En lo psicológico/moral	18,4	25,0	15,8	16,7	18,8
Explícitas	9,2	12,5	10,5		9,4
Otras	11,8	4,2	21,1	16,7	11,7
NS/NC	21,1	12,5	10,5		19,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%

La importancia que se le atribuye a los diferentes tipos de sanciones indirectas sufren pequeñas variaciones cuando tomamos en cuenta el nivel de conducción del encuestado. Las sanciones de tipo psicológico-moral parecen ser más importantes cuanto mayor es el nivel jerárquico, y sobretodo se dan en los funcionarios que desempeñan tareas en el resto de la Universidad. Para el caso de los funcionarios del HC, las sanciones en las funciones, aumentan a medida que crece las responsabilidades funcionales y de mando, lo que indica una Institución más focalizada en las tareas-decisiones "reglamentarias". Las sanciones económicas asumen bajos porcentajes asumen valores menores que el resto de las opciones.

Otro aspecto vinculado a las sanciones se refiere a si, en el caso de que se apliquen sanciones indirectas, siempre se utiliza el mismo criterio, o esta depende de componentes subjetivos y arbitrarios, que establecen diferencias entre los funcionarios o en los criterios que se utilizan en el momento de aplicar la sanción.

En este plano, la opinión de los funcionarios universitarios es más contundente que la que tenían respecto a las sanciones indirectas. Más del 70% de los funcionarios que consideran que se aplican sanciones indirectas, consideran a su vez que las mismas son arbitrarias, en la medida que para la misma falta no se aplica, en todos los casos, la misma sanción.

Cuadro Igualdad de sanciones según nivel de conducción					
	Operativo	Nivel de conducción Resto			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Si	17,2	21,7	14,8	20,0	17,8
No	67,2	67,9	80,3	60,0	68,0
NS/NC	15,6	10,4	4,9	20,0	14,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%
	Operativo	Nivel de conducción HC			Total
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
Si	23,8	29,6	19,0	50,0	24,2
No	65,0	63,0	71,4	50,0	65,0
NS/NC	11,3	7,4	9,5		10,8
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Esta opinión es más fuerte en los niveles de conducción 2, en tanto en el nivel de conducción 3 la misma es inferior al promedio, tanto para los funcionarios del HC como del resto de la Universidad.

Cuadro Consecuencias evaluación personal						
	Operativo	Nivel de conducción Resto			Total	
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3		
generar conflictos entre personas del mismo nivel	9,8	7,3	10,7	3,5	9,2	
mayor justicia en las remuneraciones	2,0	2,0	1,0		1,9	
reconocer los méritos	14,8	14,2	11,7	12,3	14,5	
estimular laboralmente a los trabajadores	14,1	16,6	13,6	19,3	14,6	
mejorar el trabajo y los resultados del sector	27,0	25,5	26,2	36,8	26,9	
propiciar la capacitación y la formación continua	3,9	4,9	7,8	5,3	4,3	
realizar un trabajo que no tiene resultados	21,9	24,3	24,3	14,0	22,3	
NS/NC	6,6	5,3	4,9	8,8	6,4	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	
	Operativo	Nivel de conducción HC			Total	
		Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3		
generar conflictos entre personas del mismo nivel	13,6	7,1	4,4	14,3	13,0	
mayor justicia en las remuneraciones	5,1	1,8			4,7	
reconocer los méritos	16,2	21,4	11,1	7,1	16,2	
estimular laboralmente a los trabajadores	20,0	26,8	17,8	14,3	20,3	
mejorar el trabajo y los resultados del sector	26,0	12,5	33,3	42,9	25,6	
propiciar la capacitación y la formación continua	5,1	12,5	15,6	7,1	5,8	
realizar un trabajo que no tiene resultados	9,8	17,9	13,3	14,3	10,3	
NS/NC	4,3		4,4		4,0	
Total	100%	100%	100%	100%	100%	

Otro indicador del clima de trabajo es el nivel de relacionamiento que tienen los diferentes sectores o secciones entre sí. Los conflictos y las competencias entre diferentes sectores, sea que cumplan tareas similares o tareas diferentes de acuerdo a la división del trabajo interno, son fenómenos normales en las organizaciones de trabajo complejas. La competencia entre sectores puede tener consecuencias positivas para la organización, si de la misma se derivan esfuerzos por mejorar la calidad y eficiencia del trabajo. Pero también pueden llevar a establecer lógicas de funcionamiento perversas, bloqueos en las decisiones, etc.

Los resultados del cuadro muestran que el relacionamiento entre diferentes sectores de trabajo no docente de la Universidad de la República es, desde la perspectiva de los funcionarios, altamente positiva. Más del 70% de los funcionarios consideran que la relación de su sector con otros sectores de funcionarios es buena, en tanto casi un 15% considera que es excelente. Los funcionarios que consideran que las relaciones con otros sectores son malas o muy malas no alcanzan a constituir el 2% de los funcionarios encuestados. Esta relación positiva también la encontramos en el relacionamiento de los funcionarios no docentes con otros espacios universitarios, como los docentes, los estudiantes y el público en general.

El último componente del clima de trabajo que analizaremos es el referente a los estímulos o motivaciones principales que tienen los trabajadores para desarrollar sus tareas. Esta dimensión, más que un indicador del clima de trabajo, la podemos considerar una resultante o consecuencia del mismo, en la medida en que, como lo señalamos más arriba, el clima de trabajo tiene efectos importantes en la motivación de los trabajadores.

El estímulo más importante y notoriamente mayoritario para realizar el trabajo está referido, desde la perspectiva de los trabajadores, al reconocimiento de la tarea que realizan. El segundo lugar lo ocupan las posibilidades de promoción y ascenso que puedan obtener, junto a la obtención de remuneraciones adicionales. En cuarto lugar, aunque con distancias mínimas, encontramos como motivación central la identificación con el proyecto de la institución. El miedo a las sanciones, a su vez, no tiene relevancia como componente de la motivación de los trabajadores.

Cuadro Estímulo para realizar el trabajo según nivel de conducción					
	Nivel de conducción				Total
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
reconocimiento por el trabajo bien hecho	52,7	51,0	58,3	54,4	52,7
obtención de remuneraciones adicionales	16,0	18,6	10,7	8,8	16,1
miedo a las sanciones			1,0		,0
posibilidad acceso a tareas mayor responsabilidad y elab.	16,8	14,2	5,8	1,8	15,5
identificación con el proyecto de la institución	14,5	15,4	24,3	35,1	15,5
NS/NC		,8			,1
Total	100%	100%	100%	100%	100%
	Nivel de conducción				Total
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	
reconocimiento por el trabajo bien hecho	63,0	53,6	55,6	64,3	62,3
obtención de remuneraciones adicionales	12,3	16,1	4,4		12,2
miedo a las sanciones					
posibilidad acceso a tareas mayor responsabilidad y elab.	13,6	12,5	2,2	7,1	13,2
identificación con el proyecto de la institución	9,4	17,9	37,8	28,6	10,8
NS/NC	1,7				1,6
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Los componentes de la motivación no sufren grandes alteraciones cuando las consideramos de acuerdo al nivel de conducción de los funcionarios encuestados. La mayor diferencia resulta en el mayor peso que tiene la identificación con los objetivos de la institución y el menor peso que tienen la obtención de remuneraciones adicionales o de promociones institucionales, para los funcionarios del Nivel 3, en ambos grupos. Esta relación parece lógica, en la medida en que, como se ha demostrado en diferentes análisis,¹ la tendencia general de las organizaciones es que los niveles de responsabilidad y mando estén más involucrados con los objetivos de la institución que los niveles subordinados. Por otra parte, como es obvio, las expectativas de ascenso y de remuneraciones están más satisfechas en los mandos superiores que en los niveles subalternos.

Otro componente de la motivación es la identificación con los objetivos y con las finalidades últimas de la organización. El involucramiento genera un sentimiento de pertenencia y de identidad que contribuye a aumentar la satisfacción en el trabajo y a mejorar la calidad de las prestaciones. En la Encuesta se tomó como indicador de involucramiento el hecho de considerar el trabajo cotidiano que el funcionario o el sector desempeña como un servicio público.

Otro indicador que puede ser utilizado para contrastar los datos mostrados anteriormente es la actitud que tendría el funcionario en caso de tener la oportunidad de obtener un empleo fuera de la Udelar, con la misma remuneración y el mismo contenido.

Cuadro Sentimiento de pertenencia (igual remuneración y contenido fuera Udelar: deja el trabajo actual)					
Nivel de conducción					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
si	8,6	12,6	12,6	5,3	9,4
no	87,5	84,6	83,5	91,2	86,9
NS/NC	3,9	2,8	3,9	3,5	3,7
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Nivel de conducción					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Si	9,8	8,9	8,9		9,6
No	89,4	89,3	86,7	100,0	89,4
NS/NC	,9	1,8	4,4	—	1,0
Total	100%	100%	100%	100%	100%

1 Maintz, R. "Sociología de la Organización". Editorial Alianza Universidad, Madrid, 1972.

Cuadro Sentimiento de pertenencia menor remuneración y mejor contenido: deja el trabajo actual					
Nivel de conducción					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Si	7,4%	8,9	7,8	14,0	7,8
No	89,5	87,9	90,3	78,9	89,0
NS/NC	3,1	3,2	1,9	7,0	3,2
Total	100%	100%	100%	100%	100%
Nivel de conducción					
	Operativo	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Total
Si	5,1	3,6	6,7	7,1	5,1
No	94,0	96,4	88,9	92,9	94,0
NS/NC	,9		4,4	—	,9
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Los resultados de los cuadros anteriores corroboran los niveles de identificación con la institución que se detectaron. Casi un 90% de los funcionarios encuestados prefieren, a igualdad de sueldo y tarea, el trabajo en la Universidad de la República. Estos datos coinciden a su vez con los altos niveles de satisfacción con el trabajo que se analizaron en informes anteriores.²

El resultado de los indicadores que hemos expuesto nos muestra un cuerpo de funcionarios con altos niveles de involucramiento institucional, identificados en su gran mayoría con los objetivos de una institución pública que brinda servicios en el medio, y en la cual, pese a los bajos niveles de remuneración de los funcionarios, se mantienen altos niveles de motivación hacia la tarea derivados de la identificación con los valores que representa la institución.

Breves Conclusiones

A manera de los principales “lineamientos” o resultados de lo planteado anteriormente se pueden sintetizar en cinco breves conclusiones.

La primer conclusión que podemos extraer del análisis realizado es que la organización del trabajo no docente universitario tiene modalidades propias, que combina aspectos vinculados a los modelos clásicos de organización del trabajo con peculiaridades específicas vinculados al tipo de institución en la que se desarrolla el trabajo. El fuerte grado de definición de las tareas y la planificación de las mismas nos remiten a rasgos propios de las formas de organización tayloristas adaptadas a los servicios. De todas maneras, estos rasgos no son homogéneos en todos los niveles de conducción de la institución. Los niveles de conducción inferior parece tener una matriz más claramente taylorista en su proceso de trabajo, en tanto los niveles superiores parecen asumir modalidades más flexibles de trabajo.

Si bien la organización que se estructura básicamente sobre una forma de organización taylorista, la misma aparece de manera muy atenuada, combinada a su vez con modalidades específicas de trabajo que la apartan de este modelo. No existe, como en el caso del modelo taylorista, una fuerte segmentación del conocimiento entre los niveles jerárquicos y los niveles operativos, por lo que el

2 Pucci F. Hein. P Op. cit.

conocimiento de las tareas no está concentrado en las esferas dirigentes sino que aparece distribuido en toda la institución. Por otra parte los espacios colectivos tienen un nivel de desarrollo importante en la dinámica de trabajo de la institución, lo que muestra una organización de trabajo que combina componentes de planificación y de participación colectiva, cuyo producto resulta un modelo peculiar de articulación entre ambas dimensiones.

Otro rasgo que aparta la organización del trabajo no docente de la Udelar con los modelos tayloristas, es la permanente rotación de tareas que se verifica en algunos sectores de la institución.

La segunda conclusión del trabajo es que los procesos de toma de decisiones que se implementan en la institución, si bien respetan las cadenas de mando propias de una organización estructurada jerárquicamente, permiten amplios espacios para el intercambio y la discusión entre las jerarquías y el personal subalterno. Este componente refuerza la dinámica colectiva que parece un rasgo típico de la institución y que la aparta también de los modelos clásicos de organización del trabajo centrados en la trasmisión vertical de órdenes.

La tercer conclusión del trabajo es que los funcionarios están relativamente bien informados acerca de los planes de trabajo de la institución y de las decisiones que se toman en la misma. La planificación del trabajo no parece ligada al interés de lograr una tajante separación entre concepción y ejecución, sino que su implementación parece obedecer a una lógica de trabajo colectivo, en la cual se definen metas y objetivos a cumplir a nivel de sección o de lugar de trabajo. Por otra parte, el análisis también mostró un desequilibrio importante entre los niveles de planificación de las tareas y la evaluación de los resultados de la misma.

La cuarta conclusión del trabajo es que la preocupación por mejorar la calidad del trabajo es un componente importante de los procesos de trabajo de los funcionarios universitarios, lo que muestra la presencia de dimensiones que responden a las nuevas tendencias de especialización flexible, corroborando el carácter específico y "atípico" de la organización del trabajo de la Udelar.

La quinta conclusión es que el clima de trabajo en la institución, si bien tiene componentes negativos, como la existencia de sanciones indirectas o dificultades de relacionamiento entre algunos sectores, muestra globalmente indicadores positivos, que se traducen en la existencia de funcionarios con altos niveles de involucramiento institucional, identificados en su gran mayoría con los objetivos de una institución pública que brinda servicios en el medio y en la cual, pese a los bajos niveles de remuneración de los funcionarios, se mantienen altos niveles de motivación hacia la tarea derivados de la identificación con los valores que representa la institución.

Por el lado de las capacitación, como conclusiones, se pueden apuntar; en primer lugar surge de la encuesta es la posibilidad de caracterizar cuales son los sectores que demandan capacitación. La encuesta mostró que la demanda de capacitación es mayor, en términos relativos, entre los que tienen responsabilidades jerárquicas que entre los sectores operativos; también es mayor entre los que tienen tareas más calificadas y los que tienen mayor nivel educativo, aspectos que muchas veces están relacionados. Por el contrario, la demanda de calificación es menor cuanto mayor es la antigüedad de los funcionarios. Estos datos simplemente refuerzan las conclusiones que surgen del sentido común, sobre todo en lo que refiere a la relación existente entre mayor calificación, mayor responsabilidad y mayor demanda de capacitación.

Por otro lado, se percibe que existe un fuerte ajuste, en líneas generales, entre la capacitación que tienen los funcionarios no docentes y las exigencias que les impone el desarrollo de las tareas cotidianas del puesto de trabajo. Este ajuste muestra que la capacitación, si bien constituye una fuente de desarrollo personal, de perfeccionamiento laboral y de profesionalización del cuerpo de funcionarios, no es una necesidad acuciante para la mayor parte de los funcionarios de la Universidad de la República. En ese sentido, los sectores que mostraron menores niveles de ajuste, en un contexto global positivo, fueron, en este orden, los escalafones de servicios generales, de oficios y administrativo.

A su vez la participación en los cursos de capacitación que brinda la Universidad de la República a los funcionarios no docentes es muy alta. También se observa que los participantes evaluaron muy positivamente el nivel y el contenido temático de los cursos implementados.

Otro conjunto de conclusiones sobre la capacitación, sintetiza que, los cursos de capacitación interna constituyen el principal aunque no el único mecanismo de capacitación valorado por los funcionarios no docentes de la Universidad de la República. A su vez, los cursos de capacitación interna no constituyen el requisito más valorado, entre los funcionarios no docentes, para acceder a los cargos de nivel superior. La experiencia y la capacidad de liderazgo tienen más peso que cualquier forma de capacitación, cuando se debe elegir un criterio para decidir quien debe ocupar un cargo de dirección. En este plano, podemos decir que la capacitación, si bien es vista por la mayoría de los funcionarios como necesaria para el buen desempeño de sus tareas, no es el criterio de legitimidad hegemónico para definir la trayectoria laboral dentro de la institución.

Por último se puede plantear como hipótesis, que la organización del trabajo de la Universidad de la República permite espacios de autonomía individual en el desempeño de la tarea para amplios sectores de trabajadores, lo que redundaría en niveles de satisfacción con el trabajo relativamente altos.

Bibliografía básica

- Castillo, J. J.; Prieto, C. (1983) Condiciones de trabajo. Un enfoque renovador de las condiciones de trabajo. C.I.S. Madrid.
- Pucci, F. Hein P. (2003) Los funcionarios no docentes de la Universidad de la República. Características laborales y socio-demográficas. Dirección de Personal y la Unidad de Capacitación de la Universidad de la República. Udelar, Montevideo.
- Pucci, F. Trajtenberg, N. (2003) El aprendizaje organizacional en contextos de incertidumbre. La Práctica Multidisciplinaria en la Organización del Trabajo. Editorial Psicolibros, Montevideo.
- Veltz, P.; Zarifian, P. (1993) Vers des nouveaux modèles d'organisation? Revue de Sociologie du Travail N. 35, Francia.

Trabajo no agrícola y pluriactividad en el Uruguay rural¹

Alberto Riella

Con la colaboración de: Paola Mascheroni

Introducción

La sociología rural hoy parece empeñada en cambiar su mirada sobre el mundo rural. La irrupción en las últimas décadas de fuertes críticas al modelo productivista por parte de los ambientalistas ha cuestionado severamente la tradicional equivalencia entre desarrollo rural y desarrollo agrario. Si bien este debate está aún abierto, y muchas de sus facetas aún no se han explorado lo suficiente, aquí nos interesa señalar uno de los efectos que este cuestionamiento ha tenido en la sociología rural. Es evidente que estas críticas están llevando una vez más a reabrir el viejo debate, tan caro para los sociólogos rurales, sobre el objeto de estudio de nuestra disciplina. Esta discusión se puede sintetizar en torno al polifacético término de “nueva ruralidad”. Este concepto pretende presentar una “nueva” forma de “mirar” y definir lo rural. La motivación de dicha preocupación está ligada sin duda al problema de cuál es la especificidad de “lo rural” tan largamente debatido en la sociología anglosajona en la década de los 80 y que se trasladó a varias comunidades académicas de nuestros países latinoamericanos. Paradójicamente, fue en este debate que emergió y se consolidó la sociología de la agricultura como corriente hegemónica de la disciplina. Esta corriente, que surgió como respuesta a los enfoques empiristas de la sociología rural norteamericana, realiza toda su conceptualización de la sociedad rural en base a lo agrario y en especial en base a la renta de la tierra como categoría constitutiva de las relaciones sociales. En consecuencia, se ve hoy enfrentada a una revisión conceptual en todas sus vertientes, mientras la “nueva ruralidad” aparece como una aspirante a ocupar su sitio de privilegio en la disciplina.

Esta conceptualización sobre una “nueva” ruralidad en nuestros países, se presenta como una oportunidad de dar una mirada distinta sobre la vieja ruralidad latinoamericana. El término de “nueva” no significa en nuestro caso la emergencia de transformaciones amplias y profundas sino más bien nos muestra algunas facetas de la realidad social rural que quedan ocultas por el enfoque agrarista y en algunos casos por leves tendencias de cambio. Todo parece indicar que este concepto es en especial una forma distinta de percibir los espacios rurales y sus problemas contemporáneos y no necesariamente la emergencia de nuevos fenómenos.

En cambio, en el debate europeo donde tiene origen el término, si se hace referencia a la emergencia de nuevos fenómenos. En estos países se constata empíricamente que las áreas rurales comienzan efectivamente a cumplir nuevas funciones sociales distintas a las tradicionales de sostén de la producción de alimentos. Esta transformación ha ido generando influjos de fuertes políticas públicas de redistribución de la riqueza (entre regiones y clases sociales) que han permitido el surgimiento de muchas de estas actividades. El propio concepto de nueva ruralidad es acuñado en el proceso de las discusiones y reflexiones sobre esas políticas públicas especialmente la Política Agrícola Común (PAC).

1 Una primera versión de este trabajo bajo el título “Nueva ruralidad y empleo no-agrícola en Uruguay” de Riella y Romero, fue publicada en Cuadernos de GESA 4 “Territorios y organización social de la agricultura”. Bendini y Steimbregger (coordinadoras). Argentina, 2003.

En cambio, creemos que su utilidad en América Latina radica en mostrarnos nuevos caminos y alternativas de interpretación de algunos de los viejos problemas agrarios latinoamericanos. En ese sentido, la nueva ruralidad nos puede permitir descubrir elementos tímidamente emergentes en los territorios rurales y redescubrir fenómenos de magnitud importante que habían quedado opacados por la visión extremadamente agrarista de las últimas décadas.

La perspectiva central de la nueva ruralidad que da estas posibilidades es su énfasis en la cuestión territorial. El análisis territorial no deja de lado las dinámicas sociales y de producción agraria que se desarrollan en el territorio pero no hace de ellas el eje excluido de análisis. La ruptura entre lo rural y lo agrario que permite la territorialización nos da la posibilidad de re- descubrir viejos fenómenos existentes en la sociedades rurales latinoamericanas para pensar los desafíos actuales. Sin duda la pluriactividad, lo rural como espacio de consumo, el valor del paisaje, el capital social acumulado, la existencia de cuantiosos patrimonios territoriales, y otros tantos fenómenos y características que hoy se resaltan con la nueva ruralidad son atributos muy antiguos en nuestras sociedades rurales. Pero la mirada territorial es la que permite poner estos temas en debate por lo que se contribuye como una atractiva propuesta para renovar el abordaje sociológico de estas regiones y espacios rurales saliendo de la dicotomía reduccionista y la posibilidad de repensar nuevos caminos para el desarrollo regional. Pero como señaláramos antes, no debemos confundir la potencialidades de este análisis con la evidencia empírica, debemos indagar con detalle el grado en que están presentes en las distintas regiones estos fenómenos y determinar en qué medida son producto de cambios recientes u obedecen a viejas dinámicas territoriales dejadas de lado en los análisis anteriores. A partir de este diagnóstico se podrá pensar en qué medida estos fenómenos pueden articularse con un nuevo eje para construir propuestas de desarrollo social en los territorios rurales.

Por tanto, la pertinencia de este enfoque territorial sobre el enfoque agrarista tradicional depende de la constatación empírica de la existencia de una red de relaciones sociales en un determinado territorio rural que no esté estructurada únicamente sobre el eje de las relaciones sociales agrarias.

Dos de los indicadores empíricos más válidos para medir la pertinencia de este análisis son el tipo de ocupación existente en los espacios rurales y el grado en que éstas se combinan entre los miembros de hogar. En ese sentido, cuanta más diversidad de ocupaciones exista en un territorio y en los hogares, mayor será la pertinencia del uso de los conceptos de la nueva ruralidad y su abordaje territorial de los problemas del desarrollo. En cambio, si el nivel de ocupación no-agrícola y la pluriactividad de los hogares son muy reducidos en una región, será necesario un análisis centrado en los procesos sociales agrarios para explicar su situación actual y pensar su desarrollo.

Por esta razón, en este artículo intentaremos analizar los tipos de ocupación y el grado de pluriactividad en el (los) territorio(s) rural(es) uruguayo(s) para lograr tener una primera aproximación a la pertinencia del uso del enfoque de la nueva ruralidad en nuestro país.

El caso uruguayo

El agro uruguayo ha sufrido en las últimas tres décadas una profunda transformación productiva a raíz de la introducción de nuevos rubros de producción y de una creciente integración agroindustrial, lo cual derivó en una acelerada incorporación de cambios tecnológicos. Sin embargo, este fenómeno presenta la característica particular de haberse desarrollado fuera del sector tradicional de producción de carne y lana, el cual ha mantenido esencialmente las mismas formas de producción desde mediados de siglo, generando, salvo algunas variaciones estacionales, su estancamiento de largo plazo. (Riella, A., Romero, J. y Tubío, M., 1999).

Estas dos dinámicas diferenciadas dentro del sector² han producido impactos territoriales muy heterogéneos dando lugar a una nueva regionalización de las áreas rurales. Sin embargo, la sociología rural no ha prestado mayor atención en estos procesos y sus efectos sobre el territorio. Son muy escasos los estudios que se han preocupado por esta temática, y los que se han realizado han tenido un énfasis sectorial, por lo que no alcanzan a dar cuenta en forma exhaustiva de los efectos territoriales y el impacto que han tenido en las actividades no- agrarias y no-productivas del espacio rural de estas regiones del país.

Las características de estos procesos agrarios y la expansión de las comunicaciones, servicios y transporte al medio rural, ha llevado a la conformación de mercados de empleo regionales donde hay indicios que muestran una rearticulación de las interrelaciones entre la sociedad rural y la sociedad urbana que puede hacer pertinente, en estos casos, el uso conceptual de la nueva ruralidad y del enfoque territorial para comprender sus procesos sociales y diseñar estratégicamente su desarrollo.

Un primer indicador para poder aproximarnos a esta realidad es la estructura de ocupación de las distintas regiones rurales para apreciar en qué grado se han desarrollado las ocupaciones no agrarias en cada una de ellas. Para este análisis utilizaremos los datos de la última Encuesta de Hogares Rurales³ realizada por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca⁴ (1999-2000).

Cuadro 1. Distribución de la PEA según sector de actividad de la población rural	
Sector de actividad ⁵	Porcentaje
Primario	60,8
Secundario	10,9
Terciario	28,3
TOTAL	100
Fuente: Encuesta de Hogares Rurales, MGAP, 2000	

De acuerdo a la información relevada, en este primer cuadro podemos apreciar que el 60,8 % de la PEA de las regiones rurales trabaja en el sector primario, el 10,9% en el sector secundario y el 28,30% en el terciario.

La información nos indica una mayoría razonable de las personas ocupadas en la agricultura pero también marca con nitidez la importancia de la ocupación no-agraria en el conjunto del país rural. Un 39,2% de las ocupaciones para la población rural se generan en sectores distintos al sector que tradicionalmente se pensaba como única fuente de creación de empleo en estos territorios. Este primer

- 2 El doble movimiento ha sido caracterizado como una situación de estancamiento dinámico, donde los sectores agroindustriales aportan el dinamismo al sector mientras la ganadería de carne y lana mantiene su producción global estancada.
- 3 "Estudio sobre el empleo, los ingresos y las condiciones de vida de los hogares rurales". OPYPA - MGAP, 2000
- 4 La encuesta fue realizada a hogares particulares de áreas rurales dispersas y las localidades urbanas con menos de 5000 habitantes (menos el área rural de Montevideo), cubriendo así el 25% de la población total que no está integrada a la Encuesta Continua de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y sobre la cual se conocía muy poco ya que sólo se contaba con los censos nacionales, realizados cada 10 años, para su estudio.
- 5 Sector de actividad: Primario: agropecuario. Secundario: industria, suministro agua, luz y gas y construcción. Terciario: Servicios en General.

hallazgo nos indicaría la posible relevancia y pertinencia del enfoque propuesto por la corriente de la nueva ruralidad para entender buena parte de la dinámica y de los desafíos de estos territorios.

Una segunda perspectiva de análisis de esta información es la comparación con otros países de los cuales disponemos de este tipo de información para poder ponderar la real magnitud del fenómeno. El caso más cercano es el del Estado de Río Grande do Sul, en Brasil, donde encontramos que aproximadamente el 70% de la PEA rural desarrolla tareas en el sector primario, el 11,5% en el sector secundario y el 18,5% en el sector terciario (Schneider, 2001). Por lo tanto Uruguay presenta un porcentaje algo mayor de actividades no agrarias que la región sur de Brasil, pero su peso no parece presentar una dispersión importante en torno a esa región vecina⁶.

Si comparamos con los países desarrollados vemos en cambio que el porcentaje de ocupados en actividades no agrarias es muy superior. En los países europeos entre un 80 y 90% de las personas que viven en regiones rurales no tiene actividades agrícolas⁷. Los porcentajes menores los encontramos en los países del sur de Europa como España y Portugal, con un 75% y 77%, respectivamente, aumentando su peso en Italia a un 84%, y en Francia donde alcanza un 89% (Schneider, 2001). La comparación con estos países del viejo continente nos indicaría que nuestra situación dista mucho de la que ha generado el debate sobre la nueva ruralidad por lo que desde ya se advierte que hay que ser muy cauteloso en la utilización de estas conceptualizaciones para interpretar las realidades latinoamericanas. De hecho, se constata que la relación entre ocupaciones agrarias y no agrarias entre los dos continentes es casi la inversa. Mientras en la región tenemos un claro predominio de las actividades agrícolas, la generación del empleo de este sector en Europa alcanza a representar, en los países de mayor peso, tan sólo una cuarta parte de los empleos de los territorios rurales.

En particular en Uruguay, para estudiar la evolución de este fenómeno en las últimas décadas es muy poca la información con la que se cuenta. La única fuente confiable y posible con la cual se puede establecer una comparación es de principios de la década de los 60 (CINAM-CLAEH). A partir de este estudio se puede estimar que las actividades no-agrarias representaban a esa fecha un 25% de la ocupación de las regiones rurales. Las cuatro décadas transcurridas desde ese registro nos indican un lento crecimiento de este fenómeno que, como dijimos, puede estar vinculado principalmente a la acción de las políticas públicas de desarrollo urbano en las localidades menores y a las nuevas dinámicas agroindustriales.

Comparando esta evolución con la región sur de Brasil, las ocupaciones no-agrarias también crecen pasando entre 1981 a 1997 de 19% a 27.9% respectivamente. Esta variación en tres lustros es similar a la ocurrida en Uruguay entre las últimas cuatro décadas por lo que parecería indicar que en esta región de Brasil los cambios en esta materia son más acelerados que en nuestro país.

Cuando se observa esta evolución para las regiones esencialmente rurales de los países desarrollados, en los últimos 20 años también se nota un leve aumento de las actividades no agrícolas. Por ejemplo, (tomando como base 100= 1980) en Estados Unidos el sector primario reduce su peso en la ocupación en 12 puntos; en Francia en 29, y en España un 10 (Schneider, 2001). Por tanto, en estos países donde ya hay altos niveles de empleo no-agrícola, la tendencia paulatina al descenso de los empleos agrícolas en las regiones rurales no parece revertirse.

6 Para el conjunto del Brasil rural, las actividades no agrícolas representan un 23% del total de la PEA, mostrando diferencias importantes con respecto a nuestro país. La heterogeneidad del país norteamericano permite ninguna afirmación sobre las características que llevan a esa diferencia ya que este porcentaje también varía significativamente para las cinco grandes regiones de Brasil (Graziano da Silva, 1999).

7 Estas comparaciones adolecen del problema de que no se cuenta con una definición estricta de regiones rurales compartida por todos los países.

Pasando al análisis regional del fenómeno en Uruguay, el Cuadro 2 nos permite observar el comportamiento de las cuatro grandes regiones rurales del país⁸, advirtiendo diferencias territoriales significativas. La región Norte es la que posee mayor proporción de PEA en el sector primario, seguida de la región Centro Norte, Centro Sur y Sur respectivamente. En tanto que para el sector secundario, la región Sur presenta mayor peso relativo seguida de la región Centro Sur, Centro Norte y Norte respectivamente y por último, el sector terciario presenta una situación semejante al secundario con relación a los pesos proporcionales de las regiones.

Sector de actividad	Región				Total
	Sur	Centro sur	Centro norte	Norte	
Primario	49,9	63,4	68,2	75	60,8
Secundario	16,3	7,4	7,8	6,4	10,9
Terciario	33,8	29,2	24,1	18,6	28,3
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Hogares Rurales, MGAP, 2000

Según análisis realizados por Riella, Romero y Tubío (1999), los procesos de transformación agraria y modernización social que se han dado en el país en los últimos treinta años han provocado impactos distintos en estas cuatro regiones que pueden explicar este comportamiento diferenciado de su mercado de empleo y en especial sobre las actividades no-agrarias.

La región Sur muestra una estructura agraria con una presencia mayoritaria de pequeños establecimientos con base de producción familiar dedicados a rubros intensivos (horti-frutícola y lechería). Esta región también ha sido impactada por la metropolización de la ciudad de Montevideo siendo desde este punto de vista la región rural con mayor cercanía e intercambios con el principal conglomerado urbano del país. En el otro extremo tenemos la región Norte donde predomina el gran establecimiento con una explotación ganadera extensiva y con una red urbana de ciudades intermedias muy poco desarrolladas. En tanto la región centro sur es la base de la producción agrícola y lechera con tierras muy fértiles, posee una red de urbana más densa. La región centro norte tiene algunos cultivos extensivos con predominio de explotaciones ganaderas de gran porte y una red urbana de ciudades intermedias pero menos densa que la región anterior.

Según las características expuestas de cada una de las regiones, observamos que la distribución territorial de las ocupaciones no agrícolas parece presentar una asociación importante con el grado de intensividad, distribución de la tierra y densidad de los centros urbanos cercanos.

Estos resultados nos indican que la pertinencia de la utilización de la "nueva ruralidad" no es el mismo en cada región. Todo parece indicar que la región Sur está efectivamente sufriendo una transformación de su ruralidad que puede ser comprendida de mejor forma utilizando el nuevo enfoque sobre los problemas rurales. En cambio, la región Norte parece mostrar que su dinámica territorial sigue siendo signada por las ocupaciones agrarias por lo que se desprende que para analizar y explicar sus problemas actuales será más pertinente usar los conceptos de la sociología de la agricultura para observar los procesos sociales agrarios que son los que siguen estructurando este territorio.

8 Regiones definidas por cercanía geográfica, Norte: Departamentos de Artigas, Rivera, Cerro Largo y Salto; Centro Norte: Departamentos de Paysandú, Río Negro, Tacuarembó, Durazno y Treinta y Tres; Centro Sur: Departamentos de Soriano, Flores, Florida, Lavalleja y Rocha y por último, Sur: Departamentos de Colonia, San José, Canelones y Maldonado.

Para complementar el análisis por región de este fenómeno nos parece interesante analizar si los empleos no-agrícolas están relacionados con algún segmento específico de la población que pueda especificar las dinámicas territoriales⁹.

Cuadro 3. Sexo según sector de actividad (en porcentaje)			
Sector de actividad	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Primario	67,7	45,9	60,8
Secundario	12,5	7,5	10,9
Terciario	19,9	46,6	28,3
Total	100	100	100

Fuente: Encuesta de Hogares Rurales, MGAP, 2000

En el tercer cuadro se presenta la información desde una mirada de género. Aproximadamente un 46% de las mujeres trabajan en el sector primario, un 7% en el secundario y cerca del 47% en el sector terciario, mientras que para los hombres estos guarismos ascienden a casi el 68% para el sector primario, 12% para el secundario y aproximadamente el 20% en el sector terciario.

Se observa que los hombres presentan una presencia mayor tanto en el sector primario como en el secundario si lo cotejamos con los valores marginales del cuadro, aunque no es menor la participación de la mujer en las actividades agropecuarias. La presencia femenina se destaca en el sector terciario.

En síntesis, los hombres en su mayoría desarrollan sus labores en el sector primario y secundario mientras que las mujeres en el sector terciario de la economía.

Cuadro 4. Grupos etarios según sector de actividad (en porcentaje)					
Sector de actividad	Grupos Etarios				
	Niños/as	Jóvenes	Adultos	Ancianos/as	Total
Primario	65,8	57,9	58,7	76,6	60,8
Secundario	9,8	14,7	10,3	5,5	10,9
Terciario	24,4	27,3	31,0	17,9	28,3
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Hogares Rurales, MGAP, 2000

En el cuadro número cuatro se puede observar la información referida a los sectores de actividad según los diferentes grupos etarios. En tal sentido, se aprecia que prácticamente dos tercios de los niños (12 y 13 años) desarrollan tareas en el sector primario de la producción, aproximadamente un 10% en el sector secundario y por último, casi el 25% en el sector terciario. Los jóvenes considerados en el tramo entre los 14 y los 30 años, aproximadamente el 58% trabaja en el sector primario, cerca del 15% en el sector secundario y un 27% en el sector terciario. Los adultos considerados entre aquellos con más de 30 años y menos de 60 años, aproximadamente un 59% trabaja en el sector primario, un 10% en el sector secundario y 31% en el sector terciario. Por último, para los ancianos

9 Analizando esta información por sexo y edad podemos indirectamente testear si es pertinente el análisis territorial de este fenómeno como lo afirmamos en la hipótesis presentada al inicio del trabajo.

vemos que aproximadamente el 77% trabaja en el sector primario, un 5% en el sector secundario y cerca de un 18% en el sector terciario.

Se destaca entonces que los niños y los ancianos trabajarían más que el resto de los grupos etarios en el sector primario, los jóvenes en el sector secundario y los adultos en el sector terciario. Esto nos estaría indicando que la dimensión generacional para el análisis de las ocupaciones no-agrarias en la sociedad rural uruguaya es una variable relevante y que debe ser considerada también en sus efectos territoriales.

Pluriactividad y Nueva Ruralidad

Otro de los factores centrales al cual se hace referencia en los análisis de la nueva ruralidad es la creciente importancia del fenómeno de la pluriactividad. Por este término se entiende en general, la combinación en un individuo o en una familia de actividades agrícolas y no agrícolas. Existe una amplia discusión sobre los contenidos de este concepto y la forma de mensurarlo, de lo cual hablaremos más adelante, pero lo que nos interesa resaltar ahora es el carácter de nexos entre lo urbano y lo rural que encierra este fenómeno.

Los estudios sobre nueva ruralidad justamente hacen énfasis en la visión territorial y muestran cómo lo agrario es un elemento más de la conformación de los territorios donde siempre se combinan y articulan, en diferentes proporciones y modalidades, con actividades urbanas y agrarias. La pluriactividad es, en este sentido, el espacio de articulación más elocuente de dichas actividades, un verdadero eslabón entre lo rural y lo agrario que encadena los mundos rural y urbano. Tanto los individuos como las familias pluriactivas son los portadores de esta nueva forma de ruralidad en la medida en que sus propias vidas están estructuradas por esta forma de ruralidad ampliada.

Por esta razón nos parece muy pertinente para el objetivo de este trabajo, explorar las formas concretas que asume este fenómeno en Uruguay para agregar evidencia empírica a las discusiones sobre las mentadas nuevas ruralidades, que permita calibrar en su justo término la importancia social y sociológica de dicho fenómeno en nuestra sociedad.

En términos estrictos la pluriactividad se puede manifestar en aquellos territorios donde existe trabajo no agrícola, aunque éste no determina las formas y el volumen del fenómeno. Es una causa necesaria pero no suficiente del grado de pluriactividad de la región. Por otra parte, las modalidades de pluriactividad de un territorio o región dependen de la combinación de factores de localizaciones espaciales -que permiten la capacidad de movilidad para la combinación específica de empleos rurales y urbanos- y de una multiplicidad de dimensiones sociales como el tipo de estructura de clases, la temporalidad de las actividades, las culturas locales, la composición familiar, el rol de los sexos en la división del trabajo, etc. Por su parte, los sistemas productivos locales y su propia estacionalidad, son también factores que estructuran el mercado de empleo regional permitiendo el desarrollo de la pluriactividad como estrategia de empleo de los individuos y de los hogares rurales.

La preocupación por estas formas de combinar empleos agrarios con otros de carácter urbano, es una reflexión que preocupa a los estudios de la cuestión agraria y del desarrollo rural desde sus inicios. Si bien esto ya está presente en los trabajos de Kauki (Schneider 2002), en las décadas de los 60 y 70 fue perdiendo importancia en tanto la cuestión del desarrollo rural pasaba fundamentalmente por el acceso a la tierra, lo que desembocó en un enfoque exclusivamente agrarista dejando de lado los elementos no agrarios de lo rural. El tratamiento del tema del empleo en esos años pasaba por el análisis de los campesinos, asalariados, semi-asalariados y sus vinculaciones con las empresas rurales (plantaciones, haciendas, estancias y agroindustrias).

Los propios medios de comunicación y de transporte estaban articulados con esta lógica autárquica del mercado de empleo y salvo los tradicionales trabajos artesanales realizados en las zonas

rurales no hubo mayores preocupaciones por las actividades no-agrarias y su lugar dentro de las estrategias de reproducción de los hogares rurales. Sin embargo, el desarrollo de las comunicaciones, de los medios de transporte y las inversiones en infraestructura –por escasas que aún sean– en algunos territorios rurales comenzaron a influir decisivamente en ampliar la estructura de oportunidades de los pobladores rurales y permitir por otro lado, que algunos pobladores urbanos también miraran con atención la posibilidades de vida y empleo en el medio rural. Este fenómeno se vio acelerado por el contexto de globalización de los 90 que redujo las distancias entre lo local y lo global posibilitando una visualización de estas oportunidades a sectores de origen sociales muy distintos¹⁰.

Si bien existe la convicción entre los investigadores de que este tema es hoy de suma relevancia para pensar un desarrollo territorial sustentable en las áreas rurales, no hay el mismo acuerdo a la hora de juzgar lo novedoso de este fenómeno. Para muchos autores la pluriactividad siempre fue un elemento importante en las zonas rurales, en cambio otros investigadores plantean que estamos frente a un cambio cualitativo y cuantitativo del fenómeno a causa de los cambios producidos por un conjunto de factores económicos, tecnológicos y culturales que han transformado las estructuras productivas de esas regiones y las formas de empuje (trabajo). En este sentido, estamos ante una incipiente nueva construcción social de lo rural que rompe con la dualidad rural-urbano que inspiró las visiones agraristas y productivistas del desarrollo rural (Entrena y Villanueva, 2000).

Lamentablemente, esta discusión no puede ser abordada empíricamente de la mejor manera posible en nuestros países porque carecemos de información referida al tema para años anteriores. Para el caso uruguayo, presentaremos las distintas manifestaciones de la pluriactividad desde una perspectiva seccional tratando de analizar la distribución del fenómeno en las distintas regiones. Pero antes de introducirnos en el análisis de la información disponible debemos realizar algunas precisiones teórico-metodológicas y presentar los distintos tipos de conceptualización posibles del fenómeno que se discutieron para la operacionalización del término.

Las miradas conceptuales sobre la pluriactividad son variadas y forman parte de un debate histórico que comienza con el término de “agricultura de tiempo parcial”. El término fue acuñado por Rozman en 1930 y reaparece esporádicamente en función de la importancia económica y política atribuida al fenómeno en los diferentes países de Europa, Japón y América del Norte. En este recorrido, el término de “agricultura de tiempo parcial” comienza a transformarse en “empleos múltiples” y finalmente aparecerá el término de “pluriactividad” a finales de los 80 en Europa en el contexto de las reformas de la Política Agrícola Comunitaria.

Para muchos autores la unidad de análisis de este fenómeno debe ser el hogar, porque es en ese ámbito de los arreglos familiares o de convivencia donde son tomadas las decisiones relativas a las estrategias de sobrevivencia del grupo doméstico y de reproducción de los activos aplicados a la explotación agrícola.

Pero también varias son las investigaciones que resaltan la importancia de otros factores más allá de la lógica de la unidad familiar, tales como: composición y ciclo vital de la familia, presencia de mercados de trabajo no agrícolas y diversas características del contexto regional y local, inclusive políticas, en la conformación y evolución de los empleos múltiples.

Combinando ambos argumentos se puede afirmar que el hogar sería la primera “agencia” capaz de asignar trabajo a sus miembros en ocupaciones diversas de diferentes segmentos o sectores. Pero además de la del hogar, la intensidad de la pluriactividad depende de la oferta de trabajo de la región y de otras variables no siempre endógenas al hogar. De hecho podríamos considerar

10 Esta estrategia se estaría incorporando a hogares de sectores medios rurales y urbanos además de los hogares campesinos y semi- asalariados en los cuales siempre ha sido una opción relevante dentro del menú de oportunidades con que cuentan.

metodológicamente que la unidad de análisis más adecuada para analizar la pluriactividad es el hogar y que una de las variables independientes de este fenómeno es la estructura de oportunidades del territorio en que está asentado el hogar.

En consecuencia, para estudiar la pluriactividad en Uruguay se privilegió como unidad de análisis el hogar. Para ello creamos una variable que nos permitiera clasificar los hogares a partir de la combinación del sector de actividad de la ocupación principal de sus miembros activos¹¹, generando así tres tipos de hogares: 1. Hogares agrícolas: cuando la totalidad de sus miembros activos se dedican a actividades agropecuarias; 2. Hogares pluriactivos: cuando parte de sus miembros activos se dedican a actividades agropecuarias y el resto a actividades industriales y/o de servicios; 3. Hogares no agrícolas: cuando la totalidad de sus miembros activos se dedican a actividades industriales y/o de servicios.

Cuadro 5
Combinación de actividades en los hogares por región (en porcentaje)

Hogar	Región				Total
	Sur	Centro sur	Centro Norte	Norte	
Agrícola	36,4	50	55,5	62,9	48,4
Pluriactivo	19	18,3	21,6	14,6	18,6
No agrícola	44,6	31,7	22,9	22,5	33,9
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Hogares Rurales, MGAP, 2000

Si consideramos la totalidad de los hogares con al menos un activo, podemos apreciar que la región Sur es la región que presenta una mayor proporción de hogares no agrícolas en relación al resto de las regiones. En el otro extremo, la región Norte es la que tiene el mayor porcentaje de hogares agrícolas. En cuanto a los hogares pluriactivos vemos que en la totalidad del país el 18.6 % de los hogares son pluriactivos, encontrándose la mayor proporción de estos hogares en la zona Centro Norte. Estos resultados son relativizados si consideramos sólo aquellos hogares que tienen más de una persona activa.

11 Como activos se consideraron a aquellas personas que están trabajando actualmente y aquellas personas desocupadas que tuvieron una ocupación anterior y que están disponibles para trabajar (ahora mismo o en otra época). No se consideraron las personas inactivas y las que están buscando trabajo por primera vez. Se recodificaron las variables "rama de actividad del trabajo principal" y "rama de actividad del último trabajo" en tres categorías: 1. agropecuario, 2. industria, 3. servicio.

Cuadro 6. Combinación de actividades en los hogares con más de un activo por región (en porcentaje)					
Hogar	Región				Total
	Sur	Centro sur	Centro norte	Norte	
Agrícola	30,5	41,9	45,9	52,2	39,6
Pluriactivo	28,8	30,6	32,9	32,4	30,7
No agrícola	40,7	27,5	21,2	15,4	29,8
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Hogares Rurales, MGAP, 2000
Nota: Hogares con más de un activo

Como era de esperar crece significativamente la proporción de hogares pluriactivos, pasando del 18.6% al 30.7% de los hogares, en detrimento de los hogares agrícolas, y de los no agrícolas en menor medida. Esto se debe a que la el 62% de los hogares que tienen un sólo activo son agrícolas y el resto son no agrícolas.

Se mantienen las tendencias en cuanto a la distribución de los tipos de hogar según las regiones: la región sur posee la mayor proporción de hogares no agrícolas y la región Norte la mayor proporción de hogares agrícolas. La región Centro Norte continúa manteniendo la mayor proporción de hogares pluriactivos y la región sur un guarismo inferior al promedio del país. En la región Centro Sur podemos observar una importante variación en el sentido de que los hogares pluriactivos pasan a tener una importancia relativa mayor, ocupando el segundo lugar luego de los hogares agrícolas.

Si vinculamos esta característica de la nueva ruralidad con la estudiada anteriormente (trabajo agrícola y no agrícola) podemos observar que se mantienen las diferencias territoriales entre estas grandes regiones. La región Sur que presenta la menor proporción de trabajadores agrícolas, es la región con una menor proporción de hogares agrícolas, en ambos casos con valores inferiores al promedio del país. En el otro extremo, la región Norte, que posee la mayor proporción de PEA en el sector primario, es a su vez la región con mayor proporción de hogares agrícolas y la menor proporción de hogares no agrícolas.

En síntesis, la región Sur mantiene un comportamiento diferencial al del resto de las regiones del país, con una mayor proporción de PEA en el sector secundario y terciario, y con una mayor proporción de hogares no agrícolas. Como señaláramos anteriormente, es en esta región en la cual es pertinente utilizar el enfoque de la "nueva ruralidad" para poder dar cuenta de las transformaciones ocurridas principalmente de la emergencia de un importante sector de la PEA vinculado a ocupaciones no agrarias.

Reflexiones finales

Desde la perspectiva de la construcción social del territorio, la peculiar distribución de las variables analizadas según el tipo de ocupación y la incidencia de los hogares pluriactivos, nos están determinado posibilidades y limitantes estructurales para el desarrollo de cada territorio. En las regiones donde predominan las actividades no agrarias existiría una dinámica territorial que tiende a retener a las mujeres y a los individuos jóvenes y adultos. Por otro lado, en las regiones donde predominan las actividades agrarias, las mujeres tienden a ser expulsadas y la composición por edades tiene una sobre representación de ancianos y niños, "estrangulado" su pirámide de edades justamente en aquellas de mayor productividad.

Este fenómeno es sólo un ejemplo de las interrelaciones que se establecen en los territorios y conforman el conjunto del entramado de sus limitantes y oportunidades para alcanzar un desarrollo territorial socialmente deseable. Es en estos intrincados procesos sociales de construcción del territorio donde pueden eventualmente surgir fenómenos vinculados a la nueva ruralidad. Pero se debe tener presente que ellos siempre estarán enraizados con distintos niveles y grados a la vieja cuestión agraria de los países periféricos. En tanto se pueda ponderar ajustadamente esta combinación en cada territorio, los nuevos enfoques constituirán una herramienta idónea para abrir novedosos caminos a los agentes "constructores" de los territorios rurales del futuro.

Sobre la condición de pluriactividad de los hogares rurales, parece no encontrarse una variación significativa de su valor en las distintas regiones del país ya que este fenómeno parece ser más que una penetración de actividades nuevas, una forma de "resistir" de aquellos hogares que tienen miembros activos en la producción agraria. Esto se evidencia en que lo que sí varía de manera concomitante con las regiones son los hogares dedicados sólo a actividades no agrícolas, coincidiendo con la variación en las regiones de los no ocupados en la agricultura. Por tanto la pluriactividad de los hogares y presumiblemente la de los individuos, se da por la pérdida de peso del empleo agrícola en la región en combinación con la estrategias específicas de cada hogar. Sería muy importante estudiar este fenómeno según niveles socio-económicos de los hogares para poder determinar en qué grado esta especificidad de sus estrategias se puede explicar por estrato socio económico para ayudar a entender la contribución de cada grupo social al desarrollo territorial del país.

Referencias bibliográficas

- Abramovay, Ricardo. *Funções e Medidas da Ruralidade no Desenvolvimento Contemporâneo*. Texto para Discusión Nro. 702. MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO – IPEA. Rio de Janeiro, Enero de 2000.
- Brito, F. E. M. "NOVA RURALIDADE" E O CONFLITO ENTRE OS ASPECTOS ECONÔMICOS E SÓCIO-AMBIENTAIS NA CRIAÇÃO DE UNIDADES DE CONSERVAÇÃO. Ponencia presentada en el X Congreso Mundial de Sociología Rural, 30 de julio al 5 de agosto 2000, Rio de Janeiro – Brasil.
- Entrena Durán, F y Villanueva Pérez, J.L. "Cambios en la concepción y en los usos de la ruralidad: del antropocentrismo productivista al ecocentrismo naturalista". Artículo publicado en "Cadernos de desenvolvimento e Meio ambiente", Número temático 2, 2000, Universidade Federal do Paraná, Brasil
- Gómez, Sergio. "La "Nueva Ruralidad" ¿qué tan nueva?". Universidad Austral de Chile, Chile, 2002.
- Graziano da Silva, José y Del Grossi, Mauro Eduardo. "Ocupação nas Famílias Agrícolas e Rurais no Brasil, 1992/97". Artículo publicado na Revista Estudos Sociedade e Agricultura, UFRRJ/CPDA, Rio de Janeiro, Brasil, 11:26-52 (octubre 1998).
- Kageyama, Angela. PLURIATIVIDADE E RURALIDADE: ALGUNS ASPECTOS METODOLÓGICOS. Ponencia presentada en el XXXVI Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 1998.
- Riella, A; Romero, J; Tubío, M. MODERNIZACION AGRARIA Y EMPLEO RURAL: Un análisis de sus interrelaciones territoriales entre 1970 1990. Ponencia presentada en el XXII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), Concepción – Chile, octubre de 1999.
- Riella, A; Romero, J, NUEVA RURALIDAD Y EMPLEO NO-AGRÍCOLA EN URUGUAY. En: Cuadernos de GESA 4 "Territorios y organización social de la agricultura". Bendini y Steimbregger (coordinadoras). Argentina, 2003

Schneider, Sergio. Perspectivas Recientes do Emprego no Meio Rural: uma análise preliminar da emergência das atividades não agrícolas e da pluratividade. En: Transformaciones Agrarias y Empleo Rural, Riella Alberto y Tubío Mauricio (compiladores). Universidad de la República - Facultad de Ciencias Sociales - Unidad de Estudios Regionales, diciembre de 2001.

IV. Educación

Educación y desarrollo

Estudio de caso

*Emajulia Massera*¹

El artículo expone resultados de la investigación de un sistema de carreras tecnológicas terciarias.

La pregunta que se formula es: ¿cuál es la relación entre la forma adoptada para el diseño del sistema y sus resultados en términos de desarrollo?

El objetivo es conocer

- la relación existente entre modelo de desarrollo y forma del Estado y de la educación
- los obstáculos de forma al desarrollo
- las políticas de Estado que contribuyan a la superación de los obstáculos

INTRODUCCIÓN

El artículo expone resultados de la investigación de un sistema de carreras tecnológicas terciarias.

La pregunta que se formula es: ¿cuál es la relación entre la forma adoptada para el diseño del sistema y sus resultados en términos de desarrollo²?

En Uruguay se atribuye a la educación un valor de primer orden en la construcción de la nación y de sus posibilidades de desarrollo.

Sin embargo, no conocemos qué relación existe entre la forma, moderna, del Estado y de la educación uruguayos, y el modelo de desarrollo orientado a la búsqueda de rentas extractiva y especulativa, históricamente dominante .

El objetivo de la investigación es conocer

- la relación existente entre modelo de desarrollo y forma del Estado y de la educación
- los obstáculos de forma al desarrollo
- las políticas de Estado que contribuyan a la superación de los obstáculos

La estrategia de investigación se apoya en el supuesto del poder explicativo de las formas sociales por las relaciones sociales y en el correspondiente valor cognitivo del estudio de caso, siempre y cuando el caso sea suficientemente rico en determinaciones sociales.³

En el caso se observa

- qué relaciones sociales constituyen los agentes del diseño,
- qué vínculo tienen esas relaciones con la forma de diseño y
- de qué modo las relaciones y la forma condicionan las situaciones de desarrollo, especialmente la constitución de actores de cambio

No se conocen estudios previos con esos objetivos y metodología.

1 emajulia@fcs.edu.uy

2 El término desarrollo no tiene una definición previa en esta investigación. Se busca conceptualizar las diferentes situaciones encontradas, observando las siguientes dimensiones: relación entre Estado y sociedad civil, modos de producción y educación.

3 Ver Marx, 1857-1858 y 1868.

La primera sección del artículo trata del contexto de la investigación. La segunda sección expone las situaciones de diseño observadas. La tercera sección, de tipo conclusiva, expone la relación encontrada entre forma de diseño, relaciones sociales y desarrollo.

EL CONTEXTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 El caso

En el año 1999, los dos entes públicos de la educación uruguaya, la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP) y la Universidad de la República (UDELAR), firman un Convenio según el cual se comprometen a desarrollar carreras terciarias conjuntas de Tecnólogo.

En el Convenio se encuentran definidos

- la forma en que debe ser conducido el diseño
- el objetivo del diseño

Para tratar de las carreras de Tecnólogo, el Convenio establece la existencia de una Comisión integrada por académicos designados por cada una de las instituciones.

El objetivo es ofrecer nuevas alternativas educativas que permitan retener a los jóvenes en el sistema terciario y, al mismo tiempo, les proporcionen una opción de salida rápida al campo laboral, en el espacio intermedio entre los técnicos y los profesionales universitarios.

Se trata de un hecho relevante: Históricamente, los dos entes de la educación pública uruguaya han marchado separados, sin conexiones ni sinergias entre ambos.⁴

1.2 Forma del Estado y forma de la educación Centralización y autonomías

A partir del último cuarto del siglo XIX, la educación laica, gratuita y obligatoria cumplió un papel clave en la formación del Estado y de la sociedad uruguayos. Como parte de ese proceso, la cobertura y la consistencia del sistema educativo distinguió a Uruguay en el contexto latinoamericano, hasta comienzos de la década de 1970.

Tempranamente se constituye entonces un Estado secularizado, centralizado, con separación de poderes, expresión de la voluntad ciudadana.

Sin embargo, esa forma del Estado, común a la civilización burguesa, adquiere una forma peculiar en la educación uruguaya: tenemos un sistema educativo centralizado y estatal, pero el sistema no es uno, ni su orientación depende del Estado.

El sistema educativo público está formado por dos autonomías centralizadas: ANEP y UDELAR. Estas son instituciones autónomas entre sí y del Ministerio de Educación y Cultura. Ambas dependen, separada y directamente, del Parlamento en materia legal y presupuestal.

A su vez, cada una de las instituciones está internamente dividida en organizaciones centralizadas—en ANEP, educación primaria, educación secundaria, educación técnica y formación docente; en UDELAR, las Facultades y Servicios Universitarios—. Y las separaciones se multiplican en autonomías disciplinarias y profesionales.

Cada división de la educación se extiende al territorio nacional desde su centro en la capital, Montevideo. Y lo hace en forma desigual. Especialmente la educación universitaria tiene escaso desarrollo fuera de Montevideo.

4 Máxime que a esta actividad de cooperación le han seguido otras.

Autonomía técnica

El concepto de autonomía técnica estructura ese sistema educativo, desde la definición de políticas hasta el propio ejercicio docente.

Ese fundamento participa de la formación del Estado y del proceso de construcción de la sociedad civil desde el Estado, en el cual la educación jugó un papel clave.

Pero la autonomía técnica también es una construcción de la sociedad civil. Particularmente en las décadas de 1950 y 1960 las luchas universitarias y sociales la vinculan a la búsqueda de independencia del Estado.

No se conocen investigaciones sobre ese ambivalente sentido del concepto de autonomía técnica de la educación y sobre el papel del mismo en el origen de la peculiar forma del sistema educativo uruguayo. Especialmente en lo que refiere a las separaciones técnicas entre Estado, educación y sociedad, de las cuales la forma es al mismo tiempo resultado y causa⁵.

1.3 El problema

Esta forma, moderna, del sistema educativo uruguayo convive con un modelo histórico de desarrollo en el que es posible destacar la producción de bajo valor agregado, orientada a la búsqueda de rentas extractiva y especulativa, la desproporción entre Capital e Interior del país y, en los últimos cuarenta años, la exclusión social y la emigración.

Las probable relación entre esos aspectos contrastantes no ha sido estudiada.

Especialmente, no se conocen estudios que traten de la relación centralización/autonomía técnica y sus repercusiones en términos de la separación y consiguiente dominación del Estado y de la educación sobre la sociedad civil.

Al separar formalmente Estado, educación y sociedad civil, y hacer de la educación un asunto técnico, el Estado y la educación democráticas aparecen, necesariamente, como formas separadas de la economía y separadas entre sí, asépticas, técnicas, al servicio del conjunto de la sociedad.

Queda así en la oscuridad y formalmente oculta la desposesión que sufre la sociedad y las concretas razones históricas de esa forma.

El concepto de autonomía técnica para la definición de metas y procedimientos entrega a las autoridades centrales de cada ente educativo, y a los órdenes docente, estudiantil y profesional en el caso de la Universidad, el poder formal de toma de decisiones.

De manera imperceptible, esto ha conducido a obviar la consideración del necesario origen y sentido político del proceso de toma de decisiones técnicas y su repercusión en términos de país.

De esta cuestión se ocupa, precisamente, nuestra investigación.

A partir de un estudio de caso del sistema educativo, nos proponemos investigar de qué manera el sentido del desarrollo está presente en la forma de diseño del sistema.

La investigación tiene como punto de partida una decisión personal, en tanto profesora del Departamento de Sociología⁶ en el área de educación y trabajo y miembro del equipo de investigación de la Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo⁷.

5 Estamos acostumbrados a pensar que el sistema educativo uruguayo deriva de la reforma de José Pedro Varela, de inspiración anglosajona. Sin embargo, es posible establecer que nuestro sistema educativo sigue el modelo positivista francés (Ver Comte, 1829), salvo en esa separación en dos entes, la relación que estos tienen con el Estado y la forma correspondiente en que se vive la autonomía técnica.

6 Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

7 Dirección General de Relaciones y Cooperación, Universidad de la República.

En 2001, al enterarnos de las características del Convenio entre ANEP y UDELAR, nos ofrecimos a formar parte de la Comisión encargada del diseño. De modo que la investigación incluye la observación de nuestra propia acción.

En este momento, año 2005, el contexto de gobierno progresista abierto por la ciudadanía, otorga oportunidad y pertinencia a esta investigación.

SITUACIONES DE DISEÑO

La investigación permitió identificar tres diferentes situaciones de diseño del sistema de carreras tecnológicas terciarias.

Situación 1

Esta situación se presenta en casos de carreras agrarias y agroindustriales en el Interior del país.

Como hemos visto, el Convenio ANEP-UDELAR dispone crear una nueva oferta educativa, definida desde la institución educativa por sus autoridades, con el asesoramiento de una Comisión técnica académica por éstas designada.

Sin embargo, al dar lugar a la propuesta de académicos, Escuelas y Facultades, la Comisión se encuentra con redes de intercambio de beneficios particulares ya establecidas, o que se concretan en el momento de encarar el diseño.

Este tipo de redes, inclusive, ya tiene nombre en la jerga institucional: agronet.

El currículo que los académicos alcanzan a la Comisión, el lugar donde se va a crear la carrera y los cargos docentes que se pretenden ocupar, traslucen directamente intereses particulares de autoridades educativas, académicos y empresarios articulados en la red.

Esta forma, moderna, del sistema educativo uruguayo convive con un modelo histórico de desarrollo en el que es posible destacar la producción de bajo valor agregado, orientada a la búsqueda de rentas extractiva y especulativa, la desproporción entre Capital e Interior del país y, en los últimos cuarenta años, la exclusión social y la emigración.

Situación 2

Esta situación también tiene como punto de partida la forma de diseño indicada en el texto del Convenio ANEP-UDELAR. La diferencia es que atiende a lo que en ese sentido establece el Convenio.

El Convenio define:

- los agentes habilitados al diseño del sistema: Una comisión académica designada por las autoridades de ambas instituciones educativas.
- las metas a alcanzar con el diseño: Los cursos estarán destinados a: a) ofrecer a los egresados de la Educación Media Superior una opción de salida rápida al campo laboral, presentando una formación que cubrirá el espacio existente entre los técnicos y los profesionales universitarios⁹; b) brindar la posibilidad de reingreso al sistema educativo a estudiantes que por diferentes motivos, hayan abandonado sus estudios universitarios⁸.

La investigación permite observar la confluencia de los siguientes aspectos en esta situación de diseño

- las formas de trabajo académico
- el método implícito en la aplicación del Convenio

8 Convenio entre la Administración Nacional de Educación Pública y la Universidad de la República, 1999.

- los objetivos que éste plantea alcanzar

Dada la separación existente, en ambas instituciones, en Facultades/Escuelas, carreras y disciplinas, a la hora del diseño, el actor académico, único actor reconocido del mismo, tiene como referente cognitivo y afectivo los problemas que percibe en las formas institucionales a las cuales sirve. El método analítico de su disciplina y profesión, aplicado a la solución de esos problemas emerge, de un modo espontáneo, como el apropiado para el diseño.

Este sesgo institucional analítico deductivo del actor académico se ve reforzado por el hecho de que los objetivos a alcanzar en términos de perfil de la carrera ya se encuentran definidos en el Convenio y responden al mismo sesgo.

El primer punto de los objetivos del Convenio establece la realización de una oferta desde la institución educativa a individuos para que se ubiquen rápidamente en el mercado laboral, en el espacio analítico existente entre los técnicos y los profesionales universitarios.

El segundo punto reitera ese concepto. Alude a la búsqueda de una solución para la masificación e ineficiencia universitarias y a la presión por continuidad de los estudios de los egresados de la educación media de ANEP.

La idea de carreras cortas sintetiza ambas cuestiones permitiendo la existencia de un sistema terciario tecnológico no universitario que alivie la demanda por estudios universitarios, mejorando la eficiencia de ambas instituciones educativas.

Obsérvese que no existe referencia a condiciones y problemas del trabajo productivo y del desarrollo, una vez que se trata de una relación de mercado, entre oferta y demanda de educación.

Sin embargo, al plantear que la oferta educativa cubrirá el espacio existente entre los técnicos y los profesionales universitarios, el Convenio realiza una operación analítica a-priori, que da forma al trabajo y a las relaciones de trabajo desde la oferta educativa: Las carreras suministrarán gente formada para ser escalones intermedios de empresas con nutridos organigramas jerárquicos y corporativos.

De esa manera, esas precisas empresas y sus empresarios son incorporados, en el sentido literal del término, en el Convenio. El diseño se encuentra deducido de sus específicos intereses, relaciones de trabajo y mercado laboral.

Por otra parte, la digestión institucional del diseño produce distorsiones a la racionalidad técnica neutra pretendida en el Convenio, descubriendo la forma específica, también jerárquica y corporativa, de la academia y del mercado académico, vinculado a su organización en Facultades/Escuelas, carreras y disciplinas separadas.

Cuando la Comisión encargada procede a tratar del diseño de carreras se encuentra con que las autoridades y los académicos de esas reparticiones forman “chacras institucionales” que “ya tienen” un diseño. Y que el diseño por ellas propuesto tiene como objetivo resolver sus particulares disfunciones y pujas corporativo-institucionales en torno a los recursos financieros, la regulación de la competencia entre los egresados de las carreras cortas y los egresados de las carreras plenas universitarias, la organización corporativa de las instituciones y la distribución del poder dentro de las mismas.

Una situación de extrema tensión se plantea ante el tema, no resuelto, de la forma institucional que tendrá el sistema Tecnólogos, un sistema compartido por dos instituciones educativas autónomas que tienen dificultades jurídicas y corporativas para generar un espacio nuevo, sea dentro, sea fuera de sí mismas. Por su parte, el Estado no puede intervenir para colaborar en una solución, lo que supondría una violación del estatuto autonómico⁹.

9 Una de las amenazas que ronda la creación de las carreras de Tecnólogo es que esta pueda dar lugar a la ruptura del monopolio de la educación pública universitaria por parte de la UDELAR, con la consiguiente modificación de la relación tutelar de ésta sobre la educación terciaria pública y privada.

Situación 3

La situación 3 resulta de la búsqueda de superación de las situaciones 1 y 2.

También tiene como punto de partida el Convenio ANEP-UDELAR, en tanto éste, al crear un espacio entre ambas instituciones, abre la posibilidad de plantear un cambio.

Esta situación se encuentra esbozada en

- la propuesta elevada por la Comisión al Rector de la Universidad de la República y a las nuevas autoridades de ANEP¹⁰
- la experiencia iniciada en dos Departamentos del Interior del país

El documento elevado a las autoridades educativas propone carreras organizadas en base a cadenas agroindustriales, con currículos interdisciplinarios y espacios de integración de conocimientos. Establece la descentralización y la consulta a los actores productivos como formato institucional.

En los Departamentos de Canelones y Cerro Largo, docentes y estudiantes de un Taller Central de la Licenciatura de Sociología, desarrollan actividades que comprenden la investigación de las condiciones de existencia de carreras tecnológicas terciarias¹¹.

El trabajo en esos Departamentos del Interior se realiza en forma coordinada con el Programa "Mapa Uruguay Productivo", creado por acuerdo entre la Universidad de la República (Unidad de Relaciones y Cooperación con el Sector Productivo) y el PIT-CNT (Departamento de Industria y Agroindustria).

El mencionado Programa tiene como objetivo promover experiencias de constitución de actores de cambio productivo, que permitan fundamentar la necesidad y la oportunidad de nuevas políticas de Estado.

La metodología utilizada en el Programa tiene una ejecución descentralizada. Consiste en la creación de espacios que siguen las siguientes características:

- a través de acuerdos entre actores locales de la sociedad civil, académicos e institucionales
- partir de la pregunta sobre los problemas u obstáculos al desarrollo en ese lugar
- definir problemas críticos que se pretenden encarar
- elaborar y experimentar soluciones educativas y productivas a los mismos

Cuestiones emergentes del trabajo en los mencionados Departamentos del Interior:

1. Actores sociales e institucionales

- Los actores con propuesta responden a redes particularistas público-privadas instaladas en la sociedad y en las instituciones públicas municipales y nacionales. Estas redes literalmente asolan los lugares con acciones de corto y largo plazo¹², sin consecuencias de desarrollo productivo y educativo.
- Existe interés en la cooperación entre la producción y la educación, por parte de productores, industriales y docentes – expresado en este último caso por sus respectivos sindicatos.

10 Propuesta de educación tecnológica terciaria, 2005. Ver también Grompone, 2005.

11 El propio Taller, dirigido por la autora de este artículo, es una experiencia pedagógica de innovación en la educación terciaria. Se propone realizar enseñanza, investigación y extensión en un único proceso de aprendizaje.

12 A vía de ejemplo del corto plazo. en una de las localidades se detectaron 5 proyectos sucesivos truncados en el año 2004, uno de ellos, con la duración de un día entre apertura y cierre de la empresa proyectada. En otra localidad se observa la denominada situación 1 de diseño. En el largo plazo cabe incluir las situaciones de mercado fraccionado y sometido a intereses rentísticos particularistas descriptas en la siguiente nota.

2. Problemas críticos de producción y de educación

- El entorno hace imposible la constitución de cadenas de innovación.
- El contrabando y la inexistencia de mercado nacional para los productores agroindustriales medios y pequeños¹³ son identificados como el mayor obstáculo a la innovación¹⁴; conducen a la informalidad.
- La educación media carece de sentido para la mayoría de los jóvenes. La pedagogía y la correspondiente desembocadura, universitaria o para el trabajo operativo, a que está orientada la educación media, secundaria y técnica, lleva a que los jóvenes se vayan, se desarraiguen del lugar. No tienen elementos para aportar a su desarrollo.
- La centralización en Montevideo y las autonomías separan los actores productivos, sociales e institucionales impidiendo sinergias locales.
- Ausencia de investigación que permita encarar con nuevos conocimientos la solución de esos problemas.

3. Prioridades sobre educación terciaria

- Creación de conocimientos en el lugar y para el desarrollo del lugar.
- Contribuir a la integración horizontal y vertical del sistema educativo en el lugar.
- Cooperación de los actores pertinentes para la innovación pedagógica y la integración de la educación al medio.

Esta forma de diseño está “fuera de forma”. Y pone al descubierto obstáculos de forma de la educación para el desarrollo.

- Se origina en la iniciativa académica, dentro de las posibilidades generadas por la creación de interfases institucionalizadas de cooperación entre el Estado y la sociedad civil y dentro del Estado, como el acuerdo UDELAR-PIT-CNT y el Convenio ANEP-UDELAR.
- Establece relaciones entre actores sociales e institucionales e incluye actores de la sociedad civil, ambos, relaciones y actores, excluidos de las formas institucionales existentes.
- No es analítica ni deductiva. Se pregunta por problemas de desarrollo. Propone una investigación experimental de problemas críticos de producción y educación desde el territorio construido por los actores.
- Necesita crear su propio punto de partida y no tiene ninguna condición para constituirse.

FORMA DE DISEÑO, RELACIONES SOCIALES, DESARROLLO

En esta sección trataremos

- La relación encontrada entre forma de diseño, relaciones sociales y desarrollo
- Los obstáculos de forma al desarrollo
- Las políticas de Estado que contribuyan a la superación de los obstáculos

13 No existe mercado nacional para los pequeños y medios productores agroindustriales : el mercado está fraccionado en decenas de habilitaciones para producir y para vender, que establecen diferentes normativas y tasas, emitidas por las respectivas decenas de instituciones estatales municipales y nacionales. Dada la acentuada centralización tributaria en Montevideo de las instituciones nacionales habilitadoras, esto es particularmente gravoso para las industrias localizadas en el Interior.

14 En particular, el contrabando no permite controlar los aspectos sanitarios y comerciales en la creación de cadenas de innovación.

Situación 1

En esta situación, la forma de diseño indicada por el Convenio ANEP-UDELAR se transmuta en relación social de clientela¹⁵.

Al ser accionada la forma centralizada y técnica de diseño, lo que aparece es la apropiación de la forma por una red de intercambio de beneficios particulares. Su sentido es conservar el status institucional, económico y político de los respectivos miembros de la red.

Estamos ante la apropiación de una forma técnica con fines conservadores de dominación.

La relación social descubierta opera una forma que no le corresponde. Con ello, tergiversa su sentido y, por el mismo procedimiento, se oculta y queda impune.

¿Para qué modelo de desarrollo?

Esta investigación aporta nuevos elementos a anteriores estudios sobre desarrollo y clientela.¹⁶

Desde un estudio de la forma de la educación, reitera

- el vínculo entre relación de clientela, búsqueda de rentas, producción especulativa y extractiva.
 - la formación de la sociedad civil, clientelística, desde el Estado
- La novedad de la investigación es que permite mostrar cómo la forma centralizada, autónoma, técnica de la educación, operante en el diseño,
- cumple la función de encubrir ese modelo de desarrollo y esa sociedad civil
 - al separar educación, Estado y sociedad civil, pone a la sociedad civil fuera de la educación y del Estado y sin poder sobre estos. Su lugar es ocupado por las redes de clientela.
 - da lugar a que la relación de clientela eduque a la sociedad

En esta situación, la sociedad civil no se constituye, ni puede constituirse, como interlocutora del Estado para el desarrollo. La educación es una fachada, sin relación con la ciudadanía ni con el trabajo. Sin embargo, dado su lugar en el imaginario uruguayo, la sola existencia de la educación hace que esta oculte y justifique ese modelo de desarrollo conservador.

La forma de la educación así apropiada por el clientelismo se presenta como un obstáculo de forma al desarrollo, especialmente a la constitución de actores de cambio.

Situación 2

En esta situación, la puesta en acción de la forma de diseño indicada por el Convenio ANEP-UDELAR, se traduce directamente en un diseño de mercado, de un determinado y limitado mercado.

La investigación permite mostrar que la forma de diseño –centralizada, autónoma y técnica– contiene relaciones de mercado y que al operar las reproduce.

Al habilitar en exclusividad al actor académico para el diseño y fijar como objetivo carreras cortas ubicadas entre los técnicos y los profesionales universitarios, se verifica una suerte de isomorfismo de la organización de la academia, la empresa y el diseño, en una misma forma mercado.

15 En ciencias sociales se denomina relación de clientela (o clientelismo) a la relación de intercambio de beneficios particulares por apoyo político. Lejos de ser una relación con “resabios precapitalistas”, es una relación social vinculada a la instalación del capitalismo en los países donde la burguesía es débil y la sociedad es construida desde el Estado y, recientemente, con la transición del Estado de Bienestar Social al estado neoliberal. En ambos momentos cumple una función conservadora: mantener en el poder a las clases que lo detentan. En el primer período, incluyendo a segmentos crecientes de la sociedad y en el segundo, viviendo de la exclusión social. Ver Panizza 1987.

16 Real de Azua, 1964 y 1969. Massera, E.J. 2004.

¿Qué situación de desarrollo está aquí presente?

Entendemos que corresponde a lo que en la actual fase de globalización se ha conceptualizado como crecimiento económico con exclusión social.

Desde la oferta educativa terciaria, segmentada en técnicos, tecnólogos y profesionales universitarios, se provee a un tipo determinado de organización sectorial liderada por la gran empresa exportadora.

Algunas características de las empresas cabeza de sector y, por lo tanto a las llamadas políticas sectoriales:

- la innovación resulta principalmente de la compra de paquetes tecnológicos a las matrices mundiales
- no necesita, y frecuentemente, no quiere, vincularse a la investigación
- es un canal de exportación y pérdida de recursos. Subordina a la fase agropecuaria y se subordina al mercado global. No constituye cadenas de valor que avancen hacia atrás en la fase agropecuaria y hacia delante con productos industriales de alto valor agregado propio
- intensifica la explotación del conocimiento de los trabajadores más escolarizados y los separa de la masa de operarios
- el nivel del empleo está topeado por la introducción tecnológica y la organización jerárquica correspondiente

En connivencia con la relación de clientela y la búsqueda de rentas, esta forma mercado es un obstáculo o limitante del desarrollo, aun mirado éste exclusivamente desde el mercado.

Los intereses corporativos de la educación (y del mundo empresarial) sólo autorizan una ampliación limitada y, sobre todo, segmentada del mercado.

La empresa exportadora y la academia viven de sus separados vínculos externos, abstractos. Cada una autorreferida, tiene una vida “en paralelo” sin sinergias con la otra. No son foco de desarrollo de mercado, menos aún de lo que podría considerarse desarrollo endógeno.

Esta anulación, parcelamiento y elitización de la sociedad civil, dificulta la constitución de actores de cambio en las áreas científicas, tecnológicas, educativa y productiva y de sus relaciones creativas.

Situación 3

La situación 3 se apoya en el espacio abierto por el Convenio ANEP-UDELAR pero no deriva de este.

Realizando un camino inverso al históricamente dominante, las experiencias ensayan una construcción, y fortalecimiento, de la sociedad civil desde la sociedad civil. Se trata de superar la forma de diseño establecida desde el Estado, las relaciones sociales y los objetivos particularistas y corporativos que esa forma alberga o promueve.

En esas experiencias, las relaciones sociales de diseño y los objetivos de diseño no se distinguen de su forma. La forma no está separada de las relaciones, no las cosifica. Por lo mismo no las oculta o tergiversa y está pensada para hacer posibles relaciones de desarrollo.

A diferencia de la situación 1, en que la forma es apropiada para otros fines por las redes de clientela, y de la situación 2, en que el mercado limitado por los intereses corporativos es un emergente natural de la forma de diseño estipulada, en la situación 3 las experiencias producen acuerdos de los actores autoconvocados –académicos y no académicos, institucionales y no institucionales–, en el espacio de la sociedad civil por estos creado, con el objetivo expreso del desarrollar y organizar mercados desde su territorio.

Esta situación de diseño, no tiene condiciones estatales ni sociales para establecerse.

De no producirse políticas de Estado que permitan su inclusión y promoción, más allá de su valor demostrativo, argumental, corresponderá a experiencias aisladas.

BIBLIOGRAFÍA

- Comte, A. 1829. Principios de filosofía positiva. V. 2.
Convenio entre la Administración Nacional de Educación Pública y la Universidad de la República. 1999.
- Grompone, M.A. 2005. Propuesta para la creación de carreras de tecnólogo en base a cadenas agroindustriales. Montevideo: UNICOOP (Universidad de la República) - Documento de Trabajo.
- Lundvall, B-A. (ed.) 1992. National System of Innovation Towards a Theorie of Innovation and Interactive Learning.
- Marx, K., 1857-1858. El método de la economía política. En: Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse). México: Siglo XXI, 1984, pp.20-30.
- _____. 1868. La mercancía. En: El capital, Libro primero, primera sección, capítulo primero.
- Massera, E.J. 2004. La relación de clientela obstáculo al desarrollo de Uruguay. En: Massera, E.J. (Coord.) Trabajo e innovación en Uruguay. Montevideo: UNICOOP – Departamento de Sociología -Universidad de la República-Trilce.
- Massera, E.J. (Dir.) . 2004. Educación tecnológica. Elementos de una política de educación tecnológica terciaria en Uruguay. Montevideo: UNICOOP -Documento de trabajo.
- Massera E.J. y Santa Marta, I. 2003. Estudio comparado de Planes de Estudio de carreras de Tecnólogo. Montevideo: Comisión Central ANEP-UDELAR – Documento de Trabajo.
- Panizza, F. 1987 “El clientelismo en la teoría política contemporánea”. Cuadernos del Claeh, Montevideo, 12 (44), Abril 1987, pp. 63-70.
- Propuesta de educación tecnológica terciaria. 2005. Montevideo: Documento de la Comisión Central ANEP – UDELAR encargada de las carreras de Tecnólogo.
- Real de Azúa, C. 1964. El impulso y su freno. Tres décadas de batllismo y las raíces de la crisis uruguaya. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- _____. 1969. La clase dirigente. Montevideo: Nuestra Tierra 34.

Reproducción y resistencia en el espacio escolar

Microprocesos y estructuración en la vida de los liceales en establecimientos públicos de Montevideo

Adriana Marrero¹ - Nilia Viscardi²

Desde la sociología de la educación y a partir de dos líneas de investigación confluyentes (violencia y reforma curricular) se analizan los modos de percepción y de relacionamiento personal e intrainstitucional típicos de la enseñanza media pública de Montevideo, tal como son vividos por los propios actores del sistema. Junto con las percepciones juveniles sobre la cultura liceal y los comportamientos observados, se examinan los mecanismos sistémicos que contribuyen a mantener y a reproducir fenómenos que suelen visualizarse como externos a la institución. En particular, este artículo es un intento por dar respuesta a la pregunta sobre los modos en los que los procesos de resistencia pueden llegar a transformarse en los procesos estructurales tendientes a la reproducción.

I. Introducción

Desde que el sistema educativo se ha conformado como proceso estructurador de la realidad social y mecanismo institucionalizado de transmisión de saberes socialmente relevantes de una generación a otra, se ha entendido que estudiar la educación equivale a intentar conocer los propósitos y los resultados de ese proceso de transmisión. En un principio, se entendía que estos resultados eran asequibles de modo inmediato, a través de la evaluación que los propios agentes educativos realizaban como parte de su tarea de enseñanza. Los procesos educativos que transcurrían principalmente dentro de las aulas, eran concebidos de un modo unitario, como algo indisoluble, -el “proceso de enseñanza-aprendizaje”- por el cual el maestro enseñaba y el estudiante aprendía, en el mismo acto, aquello que era enseñado. O si no lo aprendía del todo -porque era necesario un proceso de trabajo posterior que “fijara” los contenidos- al menos se suponía que en acto educativo el estudiante lograba alcanzar un nivel de comprensión mínimo que hacía factible un trabajo posterior, en solitario. Sobre el supuesto de que el trabajo docente tenía como objeto, además, unos contenidos curriculares invariables y generales, diseñados racionalmente desde instancias centrales para su transmisión secuenciada y uniforme, los resultados de la enseñanza estaban dados, de modo inmediato, por los resultados de la evaluación que llevaban a cabo los propios docentes. Eran ellos los que podían evaluar el proceso de aprendizaje, no porque ellos conocieran de primera mano la especificidad de su entorno y de su alumnado, sino porque ellos eran el último eslabón de una larga cadena de transmisión que atravesaba todo el sistema educativo, concebido como una organización racional y jerarquizada, desde los órganos de decisión centralizados, hasta la última escuela del territorio nacional. Sobre estas bases organizacionales, donde un cuerpo profesional formado por el propio sistema procesa y transmite mediante métodos estandarizados unos contenidos prácticamente uniformes, los malos resultados que obtenía una parte del alumnado, eran atribuidos a factores individuales de diversa índole, tales como la falta de estudio suficiente, las “dificultades de aprendizaje”,

-
- 1 Doctora en Sociología (U. de Salamanca), Magíster en Educación (CIEP-IDRC), Licenciada en Sociología (U. de la República, Uruguay). E-mail: adrianam@fcs.edu.uy
 - 2 Candidata a Doctora en Sociología (UFRGS), Magíster en Sociología (UFRGS), Licenciada en Sociología (U. de la República, Uruguay), E-mail: nilia@fcs.edu.uy

a la falta de atención, etcétera. Las ciencias del individuo, principalmente la Psicología infantil y del aprendizaje, pero también la medicina, fueron las encargadas de convertir al fracaso escolar en su objeto de estudio y de acción dentro del sistema escolar. Pero en los grandes números, era la baja cobertura del sistema la que aseguraba la relativa uniformidad de los resultados educativos y la que mantenía la ilusión de que el fracaso educativo se debía a causas meramente individuales.

El sistema educativo uruguayo no tuvo necesidad de agendar la cuestión de las causas sociales del fracaso escolar hasta que no se aproximó a la universalización matricular. Sólo entonces, cuando ingresan al sistema las poblaciones más pobres, tradicionalmente marginadas del mismo, es que comienzan a resultar insuficientes los diagnósticos basados en las estadísticas de repetición y de pasaje de grado generado en los propios centros educativos por parte de los docentes, así como resultan también insuficientes las explicaciones basadas en las características individuales de los educandos. El acelerado empuje de las tasas de fracaso en los centros que atienden a las poblaciones más pobres, y el sesgo socioeconómico de las altas tasas de deserción, obligaron a considerar la incidencia de otros factores, esta vez sociales, para el diseño de políticas inclusivas que logran dar cumplimiento a la promesa de dar educación a la totalidad de la población infantil.

Es dentro de esta gran tendencia que pueden encontrarse las diversas contribuciones que se apoyan, de modo más o menos inmediato, en la sociología de la educación, desde los desarrollos teóricos críticos, como los planteos reproductivistas y correspondentistas, hasta los ejercicios de inspiración tecnocrática basados en la medición de resultados de aprendizajes a través de pruebas estandarizadas aplicados transversalmente a toda la población estudiantil. A pesar de sus notorias divergencias internas, todos los estudios centrados en la indagación de los efectos de factores sociales, tienen en común el reconocimiento de las limitaciones de los enfoques centrados en la capacidad de enseñanza de los maestros individualmente considerados, y en la capacidad de aprendizaje de los alumnos también considerados individualmente, dados unos planes y programas generales, diseñados centralmente. En relación con esto, la sociología pocas veces discute la efectividad de la acción pedagógica en sí misma, o la capacidad del maestro en sí misma, sino que estudia estos factores en relación con la incidencia de otros, de tipo social, que son previos a estos, y los trascienden.

Este reconocimiento de los factores sociales y extraescolares que inciden en el aprendizaje y en los resultados educativos, ha transformado consecuentemente el modo de conceptuar los contenidos de la enseñanza y los procesos que tienen lugar dentro del centro escolar. El espacio escolar mismo, como espacio físico, deja de ser visto como un reducto aislado de la sociedad y el entorno barrial, como era imaginado desde el proyecto modernizador de la escuela, y se convierte en un espacio social, definido por unas relaciones sociales que parcialmente se establecen con anterioridad a él, lo penetran, y en parte lo estructuran, condicionando así los procesos educativos que deberían caracterizarlo. Una similar transformación sufre el currículo, que ya no puede ser visto como un corpus de conocimiento "neutral" y dirigido a servir a un interés "general", sino que se lo comienza a ver en sus vinculaciones con los intereses de los grupos sociales a los que está asociada la escuela como institución socializadora e integradora en proyecto nacional dado. Los estudios del currículo oculto, que han servido para poner de relieve el sesgo clasista, sexista y racista de los contenidos y los procesos que caracterizan la enseñanza en la mayor parte del mundo, han mostrado la insuficiencia de los planes y programas oficiales para el logro de los objetivos más recurrentemente formulados de todo sistema educativo: el desarrollo integral del ser humano y la igualdad de resultados educativos.

En el contexto de estas transformaciones, el propósito socializador de la escuela también se modifica. Por largo tiempo, la escuela resolvía el problema de la enseñanza de normas sociales a través del disciplinamiento. Sobre el convencimiento de que en la escuela descansaba la responsabilidad por la trasmisión de las únicas normas de comportamiento y de decoro sancionadas por la sociedad, y apoyados sobre la autoridad conferida por el aparato estatal del que formaban parte, los

docentes aplicaban las penitencias y castigos que consideraban necesarios con el fin de dominar lo que consideraban los impulsos más o menos “salvajes” o “naturales” del niño, y de imponer un orden escolar que permitiera el aprendizaje, tanto de los contenidos, como de los hábitos y disposiciones necesarios para que esos contenidos pudieran ser aprendidos y para la integración adecuada del niño a la sociedad adulta y civilizada.

La psicologización del acto educativo, y la sustitución de los tradicionales métodos pedagógicos por pedagogías “blandas”, quitaron legitimidad a los métodos disciplinadores, pero allí donde las poblaciones estudiantiles se alejaban del modelo de alumno de clase media para el que estaban diseñados, fracasaron en consolidar unos métodos de socialización adecuados a las nuevas realidades. La institución escolar uruguaya, sometida a múltiples inercias alimentadas por la crisis económica y por políticas restrictivas del gasto, pero también por la incapacidad de generar conocimiento pedagógico alternativo y novedoso orientado a introducir nuevas prácticas, no logró modificar su organización ni sus métodos para ofrecer una educación de calidad para las nuevas poblaciones de alumnos. De esta manera, por décadas, mientras en los institutos de formación docente se seguía transmitiendo un modelo de enseñanza basado en contenidos, en procesos, en teorías científicas y en modos de organización adecuados a un tipo de estudiante, otro tipo muy distinto, hasta entonces excluido de la escuela, con otras problemáticas y con otras necesidades, empezaba a concentrarse en idénticos centros educativos, pero enclavados en barrios pobres y marginales. La profundización de la segmentación social como resultado de la larga crisis económica y de la ausencia de políticas sociales y económicas redistributivas, contribuyeron a sentar las bases para un notorio aumento del fracaso escolar socialmente condicionado.

La sociologización de la problemática tuvo, sin embargo, efectos paradójicos. Por un lado, sirvió para iluminar las causas de por qué, en algunos casos, la acción pedagógica desarrollada en condiciones estandarizadas y uniformes era insuficiente o inadecuada, o en todo caso, no arrojaba los resultados previstos. Pero por otro, en la medida en que se conjugó con un nuevo sentido común pedagógico de tipo “posmoderno”, según el cual todas las normas sociales, todos los significados culturales y todos los “saberes” que portan los diferentes grupos sociales son igualmente válidos y respetables, se perdió la convicción unánime del papel socializador y trasmisor del conocimiento de la escuela, a la vez que frecuentemente terminó adjudicando a la “familia” –también en crisis debido sobre todo a la pobreza- el exclusivo papel de trasmisora de normas sociales y de convivencia. Los datos producidos por los sucesivos diagnósticos cepalinos y por las mediciones de aprendizajes producidas dentro del sistema, que señalaban un consistente sesgo socioeconómico de la deserción y la repetición, contribuyeron a alimentar la certeza, entre muchos docentes, de que esos factores eran, de alguna manera, insuperables, y sus esfuerzos para encauzar una acción pedagógica con resultados positivos, muy posiblemente, inútiles (Marrero, 2003). En esta perspectiva, es comprensible que las dudas que alimentan muchos docentes acerca de la legitimidad de su labor y la falta de confianza en ella, sean percibidos por los estudiantes quienes, al responder consecuentemente, terminan por ratificar la impresión original del docente y por sellar su suerte dentro de la escuela y en la sociedad.

Con esto, tal vez estén ya dibujados los principales elementos que permiten describir los procesos asociados a la segmentación educativa socioeconómicamente condicionada. Como decíamos antes, buena parte de la tradición sociológica o inspirada en la sociología ha enfocado ya y ha dado respuesta a la cuestión de cuáles son los procesos por los cuales la institución educativa, a pesar de sus intenciones manifiestas, termina ratificando en sus alumnos una percepción de sí acorde a las posiciones que ellos ya ocupan en la sociedad según su procedencia de origen.

Lo que nos interesa mostrar en este artículo, son los diversos modos como tienen lugar estos procesos de selección social del alumnado dentro de los centros educativos montevideanos, no a través de un estudio de los procesos de enseñanza en sí, sino del análisis de los procesos micro-

sociales que tienen lugar en la institución escolar, a propósito del acto educativo o en ocasión de él. Nos interesa mostrar, haciendo uso de materiales generados y elaborados en diversos trabajos de campo, los diferentes modos en los que la interacción que tiene lugar en el espacio escolar y liceal, contribuye a conformar identidades individuales y sociales y a estructurar relaciones de subordinación y subordinación con efectos y alcances que superan a los de la propia institución escolar.

En este sentido, un estudio de la educación no puede prescindir de un acercamiento a las experiencias de vida que se tejen en el seno de las instituciones educativas, repensando el fenómeno como unos encuentros sociales en los que el pretexto de la “educación” hace que un conjunto de personas -niños, adolescentes y adultos, alumnos, maestros y a veces también padres y policías- interactúen durante buena parte del día a lo largo del año escolar, por espacio de varios años. A su vez, además de las normas formales sobre las que se organiza la escuela, la recurrencia del encuentro va generando nuevas reglas y normas sociales -tanto formales y explícitas e como implícitas y subyacentes- que guían, se conforman y se modifican a través de la frecuencia y repetición del encuentro, a la vez que contribuyen a la modificación o ratificación de la significación individual y social del acto educativo. Estas son también, las recurrencias que hacen de estos procesos de selección que discurren dentro de la escolarización un fenómeno mundial, con efectos más o menos similares en los diversos contextos. Como ya ha mostrado Weber (1997) las diferentes sociedades se han dado sistemas educativos que se organizan de conformidad a ciertos principios y propósitos que corresponden a los de las élites que deben reproducir. No obstante, esta producción no es perfecta, y es ello lo que amerita una reflexión social sobre el proceso, y un estudio sociológico sobre los procesos concretos que la generan.

La sociedad uruguaya o, al menos, actores de importancia política, social y económica central insisten en definir hasta el día de hoy a la educación como vía para el desarrollo individual y social, como mecanismo de ascenso social y como fuente de recompensas sociales. Más acá de estas representaciones que alimentaron el imaginario uruguayo durante más de un siglo, y condujeron a macro reformas de la organización educativa, nos interesa enfocar la otra cara del proceso, el cotidiano escolar, para mostrar los modos cotidianos, concretos, inmedibles, a través de los cuales se distribuyen etiquetas y se contribuye a la conformación de identidades en uno proceso cuyas consecuencias vienen a expresarse en la tendencia fuertemente reproductiva de los resultados educativos.

II. Aspectos teóricos y metodológicos.

Desde el punto de vista teórico, hacemos nuestros algunos de los principales conceptos de Anthony Giddens en su “Teoría de la Estructuración”, presentada en “La Constitución de la Sociedad” de 1984, pero ya esbozada, por ejemplo, en su libro de 1967 “Las nuevas reglas del método sociológico”. De estos elementos, destacamos los que a nuestros efectos tendrán mayor interés³. Ello son:

a) Una particular concepción de la Verstehen que se aleja de la conceptualización que, desde Dilthey, la entendía como el método privilegiado de las “ciencias humanas”. Para Giddens, antes que un método, la Verstehen constituye la condición ontológica de la vida en sociedad, el medio por el que los actores construyen la vida social. En este sentido, «comprender» el significado de acciones y de las comunicaciones de los demás es parte integrante de las capacidades rutinarias de los actores competentes. En este proceso interpretativo, el lenguaje ocupa un lugar central, ya que «comprender el significado de acciones o comunicaciones, conlleva la aplicación de categorías lingüísticas accesibles públicamente, conectadas con normas o reglas que se conocen tácitamente» (Giddens, 1995:260). Lo mismo ocurre en los procesos de auto comprensión del individuo, que «sólo puede ocurrir en

3 Parte de la exposición de los elementos básicos de la obra de Giddens son tomados de Hernández, Beltrán y Marrero, “Teorías sobre Sociedad y Educación”, Valencia, Tirant Lo Blanch, 2004.

términos de conceptos accesibles públicamente» ya que «una persona sólo puede referirse a sus sensaciones privadas en el mismo marco de lenguaje con que se refiere a las de los demás». Esta comprensión no explícita de significado que tiene lugar normalmente en la vida social y que es su condición previa, constituye sólo una primera instancia hermenéutica, la que servirá de materia para una nueva instancia interpretativa llevada a cabo desde las Ciencias Sociales. El concepto de «doble hermenéutica» es clave y característico en la Teoría de la Estructuración, y aparece definido como «la intersección de dos marcos de sentido como parte lógicamente necesaria de una ciencia social, el mundo social provisto de sentido tal como lo constituyen unos actores legos y los metalenguajes inventados por los especialistas en ciencia social; hay un constante “deslizamiento” entre un marco y otro, inherente a la práctica de las ciencias sociales»(Giddens, 1995b:396).

b) La centralidad del concepto de «acción» como «acción reflexiva», que Giddens toma de Garfinkel: «Los agentes humanos o actores tienen, como un aspecto intrínseco a lo que hacen, la aptitud de comprender lo que hacen en tanto lo hacen». Pero la reflexividad sólo en parte opera en un nivel discursivo; muchas veces los actores saben qué hacer y qué no hacer en determinados contextos sociales, sin ser capaces por ello, de dar a esos comportamientos una expresión discursiva. Esto lleva a la distinción entre «conciencia discursiva» y «conciencia práctica», en la que es esta última la que adquiere especial relevancia: más que lo que los individuos dicen hacer, importa lo que de verdad hacen, con lo cual la teoría enfatiza más la «acción» que al «actor». Esto le permite a Giddens alejarse de las interpretaciones subjetivistas de la intencionalidad de los agentes, para apoyarse en posturas hermenéuticas centradas en la objetivación de dichas intencionalidades.

c) Una particular concepción de la estructura como «dual». Para Giddens, la estructura consiste en las «propiedades por las que se vuelve posible que prácticas sociales discerniblemente similares existan a lo largo de segmentos variables de tiempo y de espacio, y que presten a estos una forma sistémica» (Giddens, 1995b:54), o en «conjuntos de reglas-recursos que intervienen en el ordenamiento institucional de sistemas sociales» (1995b:396). La estructura entonces, no es, como en Durkheim externa a la acción humana, sino que ella sólo existe en y por medio de las actividades de los actores: «en tanto huellas mnémicas y en tanto ejemplificada en prácticas sociales, es en cierto aspecto más “interna” que exterior, en un sentido durkheimiano a las actividades de ellos. Estructura no se debe asimilar a constreñimiento sino que es a la vez constrictiva y habilitante» (1995b:61). Esto significa que no es posible separar la acción de la estructura, no es posible conceptualizar la una sin la otra, ya que: «el momento de producción de la acción es también un momento de reproducción en los contextos donde se escenifica cotidianamente la vida social. [...] La estructura no existe con independencia del saber que los agentes poseen sobre lo que hacen en su actividad cotidiana» (1995b:62). A esta doble característica de la estructura, la de constituir y ser constituida, le llama Giddens «la dualidad de la estructura». La «estructuración» no consiste más que en «la articulación de relaciones sociales por un tiempo y un espacio, en virtud de la dualidad de la estructura» (1995b:396).

También dentro del marco de la teoría de la estructuración, Anthony Giddens distingue cuatro niveles en los cuales puede realizarse la “inserción metodológica” del investigador social (1995b:351):

- Elucidación hermenéutica de marcos de sentido
- Investigación del contexto y la forma de conciencia práctica (lo inconsciente)
- Identificación de los límites del entendimiento
- Especificación de regímenes institucionales.

De un modo u otro, la metodología que aplicamos remite a los cuatro niveles, aunque se sitúa más explícitamente en los tres primeros. El primero de ellos, el momento hermenéutico, usualmente desechado por la sociología cuantitativa por considerarlo meramente descriptivo y no generalizable, es intrínseco a cualquier abordaje empírico y subyace necesariamente a todos los enfoques. En nuestras investigaciones adquiere una especial relevancia en la medida en que nos propusimos

“responder porqués que nacen de la ininteligibilidad mutua de marcos de sentido divergentes” a través de la dilucidación de las características del modo de entendimiento de los agentes y de las razones que los mueven a actuar. Sin embargo, este tipo de investigación, que es característica de la etnografía es, al decir de Giddens, “explicativo en un sentido amplio”, ya que permite “esclarecer enigmas que se presentan cuando los individuos de cierto escenario cultural se encuentran con los que pertenecen a otro escenario que es muy diferente en ciertos aspectos” (1995b:357); permite, en suma responder a la pregunta: “¿Por qué ellos actúan (piensan) así?”

En la medida en que buena parte del material recogido consiste en discursos, la conciencia práctica de los agentes investigados, aunque implícita, sólo puede tener ocasión de emerger ocasionalmente, las más de las veces a través de omisiones más que de declaraciones, más como alternativas o situaciones no realizadas ni imaginadas que como narraciones sobre cursos de acción efectivamente emprendidos o por emprenderse. Más bien, son las observaciones las que permiten acceder a este nivel de análisis.

Es a partir de la explicitación de los significados y contextos resultantes de los análisis en los niveles precedentes, que intentaremos señalar al menos algunos de los límites del entendimiento de los actores en su situación y en el contexto de interacción recíproca con los demás, procurando evitar, como recomienda Giddens, recurrir al funcionalismo para conectar ambos niveles. Tanto las consecuencias no buscadas de la acción como las condiciones inadvertidas deberían, más bien, remitirse a los contextos de interpretación de los agentes actuando diestramente según las propiedades estructurales del sistema en cuestión. Citando de nuevo a Giddens, “ningún estudio sobre las propiedades estructurales de sistemas sociales se puede realizar logradamente, ni sus resultados se pueden interpretar, sin referencia al entendimiento de los agentes que participan, aunque muchos sostenedores de una sociología estructural imaginen que justamente esto define la provincia del “método sociológico” (1995b:352).

De este modo, se adopta la perspectiva de la complementariedad de los métodos cuantitativos y cualitativos de la investigación social. Tan constitutiva de la situación social es el carácter objetivo de la estructura y la transparencia de las manifestaciones de los partícipes en la interacción –aprehensibles a través de métodos “cuantitativos”-, como lo es el carácter contextual del significado de tales manifestaciones –lo que objeto de abordajes “cualitativos”. Las acciones humanas son, ante todo, “acciones situadas” y como tales, simultáneamente producto y productoras de una estructura social que, no obstante, se presenta a los actores involucrados en la interacción como objetiva y externa. Los procesos de estructuración social a partir de la condensación de prácticas particulares pero recurrentes, no son disociables -sino analíticamente- del proceso recíproco del condicionamiento estructural de las acciones.

Parfraseando a Wilson (sf): Las acciones situadas se producen a través de mecanismos de intracción social que están desprendidos del contexto pero a la vez son sensibles a él; la estructura social es usada por los miembros de la sociedad para volver inteligibles y coherentes sus acciones en situaciones particulares. En este proceso, la estructura social es un recurso esencial para la acción situada, pero a la vez es producto de ésta; mientras tanto, la estructura social es reproducida a través de las prácticas como una realidad objetiva que condiciona la acción. A través de esta relación reflexiva entre estructura social y acción situada, la ininteligibilidad mutua de una conducta (transparencia de las manifestaciones en la terminología de Wilson), se consume por la explotación de la dependencia contextual de un significado. Para decirlo con mayor claridad: no es posible prescindir unilateralmente de cualquiera de los dos enfoques, ni el de la estructura, ni el de la acción, (ni, consecuentemente, de cualquiera de los dos métodos –el cuantitativo y el cualitativo-) porque ambos niveles se constituyen y remiten recíprocamente.

Desde el punto de vista teórico, parece ineludible remitir al clásico planteo de Paul Willis (1977),

para quien las culturas de clase se crean específica y concretamente en determinadas condiciones y en oposiciones particulares. Surgen a través de la lucha definida a lo largo del tiempo con otros grupos, instituciones y tendencias. Además, la cultura de clase está sustentada en redes masivas de agrupaciones informales e incontables coincidencias parciales de experiencia de modo que los temas e ideas centrales pueden desarrollarse y ser influidos por situaciones prácticas donde su lógica directa podría no ser la más apropiada. La escuela estatal en el capitalismo avanzado y las manifestaciones más obvias de la cultura obrera oposicional dentro de ella, nos proporcionan un ejemplo de conflicto mediocre de clases y de reproducción de clase en el orden capitalista. Es especialmente significativo porque nos muestra un vínculo de consecuencias no intencionadas que finalmente contribuyen a reproducir no sólo una cultura regional sino además la cultura de clases y también la estructura misma de la sociedad. (Willis, 1977:75) Así, el estudio de las culturas juveniles contemporáneas puede transformarse, según Willis, en una aproximación a una teoría general de las formas culturales y de su papel en la reproducción social. Ello no se hace para reeditar una noción reduccionista o materialista del nivel cultural, siendo que se considera que las fuerzas culturales no están determinadas como reflejo automático por medio de macro determinaciones tales como la posición de clase, la región o el historial educativo. Para Willis, se trata de comprender cómo se convierten las estructuras en fuentes de significados y en determinantes del comportamiento en el medio cultural en su propio nivel. Dado que existen determinantes estructurales y económicas, esto no significa que la gente los obedezca de un modo no problemático. En las sociedades contemporáneas, la obediencia se consigue por medio de libertades aparentes y para comprender este proceso es necesario observar lo que significa el poder simbólico de la determinación estructural en el seno de la esfera que media entre lo humano y lo cultural. Se trata, por ejemplo, de comprender "... cómo y porqué la gente joven acepta los trabajos disponibles, restringidos y a menudo absurdos, de un modo que les parece razonable en su mundo familiar tal como y es vivido". (Willis, 1977:201) Para ello, es necesario ir al medio cultural aceptando una cierta autonomía de los procesos que tienen lugar en este nivel, los cuales desaconsejan cualquier noción simple de causación mecanicista y concediendo a los agentes sociales implicados alguna perspectiva razonable para contemplar su propio mundo. Aceptando que la cultura no puede verse desde un punto de vista mecánico o estructural, Willis propone que la reproducción cultural siempre implica la posibilidad de producir resultados alternativos. Sin embargo la comprensión de los efectos alternativos no tiene tanto que ver con el cambio deseado sino con la noción de efectos no esperados de la acción, tal como lo resalta Giddens (1995).

Siguiendo estos lineamientos teóricos y metodológicos, optamos por focalizar el mundo de vida de los jóvenes en el espacio escolar a fin de conocer y comprender qué tipo de procesos del cotidiano escolar pueden, en una dimensión colectiva, contribuir a lo que las mediciones cuantitativas denominan como fracaso escolar.

Con anterioridad, sin embargo, es necesario destacar que la opción por esta mirada no olvida que los agentes sociales se encuentran insertos en relaciones sociales asimétricas desde el punto de vista del poder del que disponen. ¿Qué significa optar por mostrar la vida cotidiana de los centros escolares desde la perspectiva de los jóvenes? ¿Significa mostrar las fortalezas de sus acciones y las falencias y de sus opciones para, desde allí, explicar el fracaso? No; por el contrario, significa mostrar lo que de la educación en Uruguay nos dice la realidad de unos jóvenes cuyos márgenes de acción, posibilidades y acciones dependen de las opciones del presente y del futuro que los mismos configuran. Pero esas opciones de presente y futuro, que pueden reforzar o revertir estructuras sociales, se dan en un contexto que tiene pocos grados de libertad para la acción y en condiciones sociales que estos jóvenes, si bien contribuyen a construir, no eligen. Por tanto, los jóvenes tienen a su disposición, sí, herramientas que utilizarán en la conformación de sus trayectorias: información, liceos, profesores, libros, tiempo, decisiones y valoraciones. Pero señalarlo no implica

olvidar las carencias a las que se enfrentan para tomar decisiones con los tipos y cantidades de recursos con que cuentan.

Por otra parte, no se trata solamente de que los jóvenes como tales carezcan por sí, de los medios para acceder a información relevante para la toma de decisiones. Se trata de que esa información, que radica en las redes de relacionamiento en las cuales estos jóvenes están inmersos, se encuentra desigualmente distribuida, lo que pone en juego el papel del sistema educativo, -a través de los agentes a quienes confía el proceso de educación, profesores, directores y adscriptos- de aprovisionar equitativamente a los jóvenes de los recursos cognitivos y actitudinales necesarios para hacer frente a los requerimientos de su vida futura. Si como parte del currículo explícito faltan muchos de los conocimientos que se consideran hoy más pertinentes para moverse en la sociedad y el mundo actuales, también se echa en falta, dentro del currículo oculto, la contribución del sistema educativo en la generación de modos de relacionamiento positivos entre algunos tipos de jóvenes, el conocimiento, y las instituciones donde, idealmente, ese conocimiento se procesa y se trasmite. Mientras que para los jóvenes que han adquirido esa forma positiva de relacionarse con el conocimiento y con las instituciones educativas fuera de las mismas, las carencias actuales son pensadas y vividas como defectos más o menos salvables o compensables, para muchos otros, en cambio, ellas se convierten en fuente de frustración y de ira.

Como es esperable, ambos tipos de experiencia tienen formas de expresión concreta dentro del ámbito escolar. En el aula, en los corredores, en los alrededores de los centros educativos, no es difícil percibir la diferencia entre aquellos jóvenes que hacen lo posible por contribuir con el sistema, aunque sea asegurando con su silencio y su inmovilidad un orden mínimo a fin de aprovechar lo que este tiene para dar, de aquellos que resisten de diversas maneras los procesos organizativos y educativos de los centros. Otros más, se han vuelto virtualmente invisibles: ocupan lugares en las aulas, abultan las estadísticas del sistema, pero difícilmente su silencioso deambular de aula en aula, de año en año, pueda ser vista como formando parte activa de este conflicto que se dirime en las aulas estudiantiles que viven, de modo muy diferente experiencia cotidiana en las mismas.

En este trabajo, procuraremos delinear estas formas de percepción de la realidad educativa y de acción y reacción frente a ella, en base a la experiencia y vivencia transmitidas por jóvenes que asisten a liceos públicos de medios populares. Ellas fueron explicitadas a las autoras en ocasión de investigaciones distintas, con propósitos diferentes, pero puestas en conjunto, sirven para iluminar algunas de las facetas de la vida juvenil dentro de los liceos.

III. Datos y representaciones. Dos caras de la desigualdad.

Los datos estadísticos sobre cobertura y fracaso son consistentes en mostrar el papel del sistema escolar en la reproducción de la desigualdad social educativamente legitimada. Datos del propio sistema, muestran que mientras que en los hogares con mayores ingresos, prácticamente todos los niños terminan primaria, esta probabilidad 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 del 20% de los hogares más pobres completen la Educación Media alcanza sólo a un 29%. En el otro extremo, los jóvenes provenientes del 20% de los hogares con mayores ingresos tienen un 78% de probabilidades de completar la Educación Secundaria (ANEP, 2003).

Cuadro N° 1

Promedio de años de educación y probabilidades de sobrevivencia en la trayectoria educativa, según quintil de ingresos. Población de 12 a 29 años de edad.

	Quintiles de ingreso				
	Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5
Promedio de años de educación	7.6	9.0	9.8	10.9	11.1
Probabilidad de sobrevivir luego de:					
Completar 3° de escuela	0.99	0.99	1.00	1.00	1.00
Completar Primaria	0.80	0.90	0.96	0.97	0.97
Completar Ciclo Básico	0.49	0.71	0.79	0.87	0.94
Completar Educación Media	0.29	0.50	0.56	0.67	0.78
Completar 16 años de educación	0.20	0.37	0.40	0.58	0.66

Fuente: ANEP-MEMFOD, 2003

Si consideramos el capital cultural del hogar, los números son también elocuentes: Entre jóvenes de 12 a 29 años de edad, aquellos cuyo padre o madre tienen un nivel de educación terciaria, alcanzan un promedio de casi 11 años de educación formal, en comparación con quienes tienen padre o madre con educación primaria, que sólo alcanzan un promedio de 8,3 años de escolarización. La probabilidad de sobrevivencia en el sistema educativo, según el cuadro adjunto, también se encuentra fuertemente determinada por la procedencia familiar.

Cuadro N° 2

Promedio de años de educación y probabilidades de sobrevivencia en la trayectoria educativa, según educación del padre. Población de 12 a 29 años de edad.

	Educación del padre			
	Primaria	CB o UTU	Bachillerato	E. Terciarios
Promedio de años de educación	8.3	9.2	10.2	10.9
Probabilidad de sobrevivir luego de:				
Completar 3° de escuela	0.99	1.00	1.00	1.00
Completar Primaria	0.81	0.95	0.99	0.99
Completar Ciclo Básico	0.52	0.80	0.89	0.94
Completar Educación Media	0.30	0.58	0.72	0.86
Completar 16 años de educación	0.21	0.42	0.65	0.75

Fuente: ANEP-MEMFOD, 2003

Como se ve en los cuadros, los efectos de la selección socioeconómica del alumnado se ven principalmente en el tránsito de la primaria a la secundaria, y se operan fundamentalmente en el transcurso de esta última, lo que transforma a la secundaria uruguaya en la más inequitativa de toda Latinoamérica. Según ANEP, Uruguay es el país que presenta el porcentaje más elevado de desertores provenientes del primer cuartil de ingresos, alcanzando un 63% del total. América Latina presenta un promedio global de 43% de desertores pertenecientes al 25% de los hogares más pobres de la población.

Sin embargo, muy raramente los estudiantes llegan a relacionar su suerte dentro del sistema con causas sociales o institucionales. Según el mismo informe, de los desertores con primaria com-

pleta, sólo un 3% atribuye su abandono a causas imputables al sistema. El resto, invoca causas y motivos que aluden a su propia situación: el 41% debido a que comienza con actividades laborales o del hogar (corresponde un 26% por trabajo y otro 15% por ayudar en tareas en el hogar); un 26% (más de la cuarta parte de los desertores) invoca haber perdido interés en estudiar, un 10% cree que le falta capacidad personal para continuar, y otro 10% invoca cambios familiares que le obligaron a abandonar sus estudios. Un 5% manifiesta estar cansado de repetir y un 4% dice que ha alcanzado su meta educativa.

O sea que las causas que la ANEP denomina “personales” (haber perdido interés en los estudios, la convicción sobre la falta de capacidad para el estudio y el estar cansado de repetir), son realmente razones de tipo pedagógico, y no de tipo individual, aunque los propios sujetos que responden no lo perciban con claridad. Aún las causas familiares o laborales, tienen implicaciones que tocan al propio sistema, que no facilita la compatibilización de otras actividades con las curriculares. Como consecuencia, la individualización y personalización de estas causas, desvía la atención del fracaso del propio sistema para hacer lo que supuestamente pretende: despertar el interés por el estudio, mejorar la autoconfianza de los estudiantes, facilitar los procesos de aprendizaje y darse una organización que responda a las necesidades de sus estudiantes. Simultáneamente, esta responsabilización individual de los resultados confirma unas representaciones según las cuales las opciones de continuar o de abandonar el sistema son iguales y equivalentes para todos los tipos de jóvenes, con independencia de sus condicionantes socioeconómicas de origen. En esa perspectiva serían decisiones que, en última instancia, se toman de forma libre por parte de cada uno de los jóvenes, los cuales podrán luego reconstruir sus propios trayectos educativos sin incluir en sus procesos de deliberación, las poderosas fuerzas institucionales y sociales que inciden en su abandono.

Pero, como decíamos antes, estos procesos por los cuales cada uno de los jóvenes va tomando decisiones educativas aparentemente libres e individuales que afectan a su vida actual y futura, tienen una existencia y unas formas de expresión privilegiadas dentro del sistema educativo, y en concreto, en la cotidianidad de la vida dentro de los centros educativos. Veremos a continuación algunos de estos procesos, y algunas de estas experiencias.

IV. El orden y la argumentación: De la aceptación de las reglas y la propuesta de mejora al desencanto

La vida escolar sería imposible sin una aceptación mínima de las reglas de juego por parte de los participantes de la interacción, en particular, de los estudiantes. Digámoslo de una vez: si el trabajo docente es posible en alguna medida, ello se debe a que una gran proporción de los jóvenes, o bien participa activamente a favor de los procesos de enseñanza que intentan darse en el aula, o al menos no hacen nada para obstaculizarlo, confirmando, con su silencio y su inactividad, su aquiescencia con un proceso con el cual no siempre se comprometen del todo.

Esta suerte de “alianza” entre los estudiantes y el sistema en general, que se expresa en el aseguramiento de un cierto “orden” a través del mantenimiento de la previsibilidad en los comportamientos, no es, con todo, una relación aproblemática. Los estudiantes aceptan su lugar y acatan las normas, pero lo hacen en la medida en que se insertan en un sistema del cual demandan contrapartidas. La principal de ellas, es que el sistema cumpla con lo que les ha prometido: una formación más o menos sólida, una acción educativa llevada adelante por personal competente y dentro de instalaciones mínimamente adecuadas e higiénicas. Es en este marco que debemos interpretar las múltiples manifestaciones de los estudiantes sobre el tipo y la calidad de las clases que reciben, de los docentes implicados, y de los locales donde esta actividad se desarrolla.

En primer lugar, una de las constataciones que más claramente surgen de los estudios que hemos encarado, es que los estudiantes se interesan por las “materias” que estudian. Los contenidos –a contrapelo de lo que han sido algunas corrientes pedagógicas y didácticas todavía recientes- son para los jóvenes de primera importancia, y aquello en lo cual más frecuentemente reparan. Más aún, llama la atención que asignaturas como Matemáticas, que suelen ser vistas como problemáticas, sean elegidas por los estudiantes como su asignatura favorita, junto con otras también clásicas del currículo, tales como Biología, Historia y Geografía.

Las razones invocadas por los jóvenes para explicar esta preferencia, no deja lugar a dudas: a los jóvenes les interesan las asignaturas en la medida en que les interesan los temas que se tocan allí. En un estudio que tiene ya diez años, realizado en terceros años de liceo a más de 500 estudiantes de todo el país, el 45% de los jóvenes de tercer año liceal responden que la razón de la preferencia es que les interesan los temas; la alternativa más marcada como segunda opción fue la simpatía por el profesor 27%, y como tercera opción se situó “la forma de trabajo en clase” (Marrero, 1994). Esto indica que el interés por los contenidos de las asignaturas, que alcanza en términos globales el porcentaje mayor (lo mencionan, en uno u otro orden, el 76.9% de los estudiantes), no está desvinculado de las cualidades personales del docente (con un total del 46.7%) y de los recursos pedagógicos que se emplean (64.3%), aunque éstos son percibidos como menos determinantes para el gusto de las asignaturas.

Es, al mismo tiempo llamativo y contradictorio con el “sentido común pedagógico” el que los estudiantes no crean que el que una asignatura tenga relación con su vida diaria, influya en su gusto por ésta. Sólo el 13,6% de los estudiantes respondió que la materia en cuestión le gustaba debido a esta razón. Mucho más votado fue, por ejemplo, la “utilidad” de la asignatura. En este sentido, cabe destacar que el valor “instrumental” de la educación se mostró muy alto para los estudiantes en ese entonces. Las asignaturas más frecuentemente demandadas entonces, tenían un fuerte perfil instrumental: computación, inglés, y aún, aunque con menor porcentaje, contabilidad y taquimecanografía. Después, por lejos, venían materias proveedoras de información sobre la vida personal de los estudiantes: educación sexual y biología.

En cuanto a la estructura curricular, los jóvenes también expresaban entonces opiniones claras: preferían una pluralidad de docentes (y no un solo maestro o profesor, como en la primaria), y pedían un mayor número de asignaturas optativas. También afirmaban su interés por los contenidos de las asignaturas, al manifestar su abrumadora preferencia (76.8%) por un abordaje en profundidad de los temas de los programas de estudio, aunque esto llevara a una cobertura parcial de los contenidos curriculares. La preferencia por cubrir todo el programa, aunque fuera más superficialmente, sólo ganó la opinión del 19.6% de los jóvenes consultados. Este interés de los estudiantes por los contenidos de la enseñanza se relaciona con la utilidad que los jóvenes le atribuyen a la misma en relación con sus planes de futuro. El 52% de los jóvenes que consultábamos entonces, sostenía que la principal razón por la que concurrían al liceo era “para seguir estudiando”, seguida de “para conseguir trabajo” con un lejano, pero significativo, 18%. El ver amigos, con lo importante que es en la adolescencia, no alcanzó al 11%.

Pero también es verdad, como apuntábamos antes, que el gusto por la asignatura y por sus contenidos, van de la mano con la simpatía por el profesor. No hay manera de exagerar la importancia que la figura del docente tiene para los alumnos liceales. Y en los sucesivos estudios que hemos llevado a cabo, las opiniones sobre los adultos del liceo, y en particular, sobre los profesores, ocupan siempre una buena parte de los discursos de los jóvenes.

En general, los alumnos demandan de los docentes algunas cualidades que pueden ser resumidas como: capacidad de comunicación con los estudiantes, capacidad de conducción del grupo y de las tareas, solvencia técnica y responsabilidad.

En cuanto a lo primero, se pide una cierta comprensión de la problemática particular de la edad, tolerancia en el sentido de no irritarse fácilmente, y disposición al diálogo. No es bien recibida por parte de los alumnos la postergación de requerimientos de comunicación concretos por apremios curriculares. En este sentido, piden que los profesores “hablen con los alumnos de temas que no estén en el programa pero que interesan, como el sida” o que desarrollen una relación amigo-alumno. Si bien estas consideraciones se repiten casi unánimemente, no implican la expectativa de una relación completamente igualitaria. Parece esperarse que el profesor se comporte como “amigo” del alumno, esto es, que se interese por éste más allá de lo estrictamente formal, pero no lo inverso. La edad de los profesores es invocada con frecuencia como un factor de peso para el éxito en la relación: “los más viejos (...) no saben entender a la juventud”; “Los profesores deberían tener como vos, treinta años, más viejos no sirve”.

La segunda cualidad, la capacidad de conducción, relacionada con la simetría en la relación, es requerida por los estudiantes con particular intensidad en los primeros años de la educación media, aunque luego entre estudiantes del bachillerato, se va modificando hasta transformarse en la demanda de otro tipo de relacionamiento, mucho más simétrico, entre docentes y alumnos. Esta “capacidad de conducción” parece asumir dos modalidades distintas: una de tutela de los intereses y personas de los estudiantes, la otra de exigencia y control. Ejemplo de ambos tipos vienen a continuación. En el primero de ellos, un alumno relata un problema entre dos compañeros y dice:

La profe de Matemática corrió al otro que lo atacó. Para mí eso es importante, porque la relación con el profe que no nos cuida de esas cosas no es la misma.

Las alusiones a la segunda modalidad son mucho más frecuentes: Hay profesores que son estrictos pero son buenos profesores, y otros son unos infelices, todo el mundo les pasa por arriba;

El profesor debe ser más serio, tener personalidad, porque nosotros le hacíamos relajó y no aprendíamos nada;

Con el ingreso al segundo ciclo de la educación media, esta cualidad del docente como “líder” del grupo se va modificando hasta convertirse en una relación donde el estudiante reclama otro nivel de paridad, y donde la principal preocupación deja de ser el docente mismo. A punto de egresar de la enseñanza secundaria y ya inaugurando la mayoría de edad, las principales preocupaciones se dirigen a expresar sus dudas y convicciones sobre su futuro inmediato, y sobre el rendimiento y la efectividad de los aprendizajes realizados, más que sobre sus relaciones presentes y pasadas con los profesores en el bachillerato. No obstante, el mal carácter de los docentes, la falta de ganas de enseñar, las carencias pedagógicas, e incluso falta de respeto de los profesores hacia ellos, aparecen en los discursos, si no de un modo mayoritario, sí suficientemente claro como para no dejarlo pasar por alto:

“Yo pienso que en el bachillerato falta una de las cosas más importantes, la buena disposición de los profesores y una buena relación entre profesor alumno”

A medida que los estudiantes van avanzando en sus estudios y se van haciendo más maduros y su comportamiento se va volviendo más reposado, pasa a primer plano la preocupación por la solvencia técnica de los docentes. Pero entendámonos bien: aún a los más jóvenes les importa y mucho, que sus docentes conozcan la materia que imparten, que trasmitan contenidos y que sean consecuentes al evaluar, aunque ello conlleve criterios estrictos. Un joven de tercer año, por ejemplo, dice que los docentes “no enseñana, no dan contenidos” y otro se queja de que “Hoy día con estudiar poco te alcanza para tener nota alta, hay un nivel bajísimo de profesores”.

Con todo, en el bachillerato, la exigencia de un mayor nivel técnico en los docentes adquiere una pertinencia mayor y esta es, por lejos, la queja más frecuente que los estudiantes dirigen hacia

sus docentes: “mala base”, “falta de capacitación” o escasos conocimientos sobre la asignatura que dictan. En la medida en que los propios jóvenes vinculan la calidad de la enseñanza al nivel de sus estudios, estas carencias se vuelven mucho más significativas. Parecería que aunque cierta “endebles” formativa en docentes podría ser tolerable durante el primer ciclo, en 5° y 6° años ya no es posible conformarse con malos docentes. Las declaraciones en este sentido son numerosas; a modo de ejemplo, veamos dos, una referida a los profesores en general; la otra dirigida al que tal vez sea el aspecto más problemático de la enseñanza en bachillerato, como es la matemática:

Sobre el bachillerato, analizar y juzgar correctamente a los docentes que son designados para 6to y 5to año.

Lo que tengo que decir es sobre los profesores de Matemática. Casi todos no saben nada o enseñan mal, muy pocos son los que saben de verdad. ¿Será problema de los alumnos no poder salvarla o de los docentes?

Igual o más relevante pasa a ser, en los discursos, el señalamiento de carencias en cuanto a la última de las cualidades de los docentes: el grado de responsabilidad con el que desempeñan su tarea. En particular, se destaca, por lo numerosa, la percepción de que los docentes no cumplen con sus obligaciones con asiduidad. Los profesores faltan y faltan mucho, y los estudiantes no se muestran dispuestos a tolerarlo.

Quisiera que los docentes se tomaran con más seriedad su asistencia y que se hagan cargo de sus horas desde el comienzo de los cursos. Que se respete a los alumnos como nosotros a los profesores”

Cabe referirnos acá, brevemente, al papel de los profesores como modelos de comportamiento adulto, ya que vemos ahora cómo juzgan los estudiantes a estos adultos-modelo. Tal vez aquí se encuentre la raíz de uno de los tantos factores que aportan inseguridad y ansiedad adicionales a la peripecia vital de estos jóvenes en esta edad: esos modelos maduros no suelen servir como buenos introductores a las realidades que les aguardan ni tienen relación con muchos de los mensajes que los jóvenes reciben sobre cuál es el comportamiento adulto adecuado.

Obsérvese además, que un cuestionamiento de este tipo a quienes representan la fuente del saber y de la solvencia técnico-pedagógica, no invalida, sino que reafirma, la legitimidad del sistema como proveedor de cultura. Si los estudiantes echan en falta ciertas cualidades de los docentes y se molestan en ponerlas de manifiesto es porque, en alguna medida, todavía siguen esperando que estas cualidades estén presentes en ellos, y que el sistema educativo les asegure los medios adecuados para cumplir con los objetivos explícitos que se propone. Los estudiantes que exigen y demandan una mejor educación brindada por mejores profesores, están, con esto reafirmando la alianza a la que nos referíamos antes, y reactualizando un pacto en el que no han dejado de creer.

Sin embargo, no sólo los docentes pondrán en juego la fidelidad de los estudiantes al proyecto personal de la promoción a través de la educación: las condiciones físicas en las cuales esta tiene lugar vienen a poner a prueba la resistencia emocional y física de los jóvenes estudiantes. En efecto, es particularmente notable la importancia que los jóvenes atribuyen a las condiciones ambientales en las cuales la vida liceal tiene lugar, y esto con independencia del nivel de estudios que realicen, desde los primeros años de la educación media, hasta el último año del bachillerato. Las deficiencias infraestructurales mencionadas como uno de los factores más negativos de la asistencia al liceo, y son vistas más que como simples inconvenientes, como factores desvalorizadores de la tarea que allí se realiza, e incluso de la propia persona del estudiante. Por ejemplo:

Cambiaría el techo, porque está roto y en invierno pasa todo el frío y cae la lluvia por ahí. Nunca vi que limpiaran, me hubiera gustado que lo hicieran...

El pizarrón era casi imposible de mirar, había mucho reflejo y cuando llegábamos había muchas cáscaras de maní en el piso de la noche, parecía un basural, eso nos deja así como si fuésemos basura, nos da asco...

Otro tipo de carencias tales como la falta de materiales didácticos, de libros, de gimnasio, de pelotas para jugar al fútbol, aparecen mencionadas de modo recurrente: Video no hay, diapositivas nunca vi, en gimnasia jugamos al fútbol y nada más, y todavía hay que llevar la pelota... Estos factores son destacados además como desmotivadores de una mayor permanencia en el liceo, en cuanto el estar en el liceo es identificado con estar sentado en condiciones incómodas. Una alumna dice: Las horas se pasan rapidísimo, pero más horas dentro del salón no me gustaría, porque cuatro horas sentada en el banco no, cuatro horas en banco duro! Y salón mugriento, entramos y un alto de basura...

Aunque los jóvenes prefieren expresar sus opiniones sobre el liceo y sobre los docentes a través de críticas y puntualizaciones, la evaluación no siempre es negativa y parece diferir según sea el nivel que se cursa. En general, los estudiantes de primer ciclo mantienen una visión más favorable del sistema educativo y de su experiencia liceal, lo que parece revertirse a nivel de bachillerato. Tal vez esperanzados de lo que les falta aprender, los jóvenes del básico se mantienen más optimistas sobre el futuro escolar y sobre los potenciales aprendizajes que les falta realizar antes de culminar la educación media. Como veíamos en las cifras sobre deserción, también es cierto que muchos de los jóvenes que son críticos sobre la capacidad del sistema de despertar interés en el estudio, abandonan el liceo apenas culminado el ciclo básico o aún, dentro de su transcurso. Los estudiantes de bachillerato, justo antes de dejar las aulas liceales, miran casi con amargura las promesas que el sistema educativo dejó sin cumplir. Pero para ambos, el juicio del sistema educativo y de su vida liceal, debe basarse sobre un balance de aprendizajes, de formación recibida, de preparación para otras instancias educativas, para la universidad, para el trabajo, para la vida.

Sin duda, en el primer ciclo de la educación media, la evaluación positiva del liceo se ve favorecida, a los ojos de los estudiantes, por la comparación con la experiencia escolar durante la enseñanza primaria, que es vista como más opaca, más monótona, y sobre todo, más azarosa, en la medida en que un solo docente determinaba el clima escolar durante todo un año. El balance más bien positivo del liceo es fundamentado por estos jóvenes en dos aspectos que son privilegiados en sus discursos, ambos relacionados directamente con las pretensiones explícitas del sistema: la adquisición de una formación general más amplia que la proporcionada por la escuela, y la obtención de acreditaciones que franqueen el paso a otras instancias educativas.

En cuanto a lo primero, es visible el interés por lograr “una buena base”, entendida en términos de una formación de carácter más bien humanista y no prioritariamente instrumental. Se pide una formación que sirva “para entender mejor el mundo”, lo cual, sin embargo, no parece estar divorciado de intereses de tipo práctico orientados hacia el trabajo, sino que más bien es visto como su condición. Así, un estudiante del interior dice: “como dice mi padre, hasta para ser vendedor hay que saber idioma español”; y otro, también del interior, expresa: “Entramos a trabajar en un lugar y necesitamos conocimientos generales... pienso que el conocimiento que saquemos de acá en cualquier parte de la vida lo podemos aplicar... hablando todos los días, por ejemplo”. Sin embargo, esta visión del liceo como funcional al mundo del trabajo tiene, aún en la perspectiva de los actores, sus propias limitaciones. Como lo plantean Dubet y Martucelli (1996), si el único vínculo con el liceo radica en la “conciencia salarial”, la pérdida de eficacia de la estrategia del estudio como estrategia de integración al mundo del trabajo -sus promesas no cumplidas-, explican en parte el desánimo de estos jóvenes.

En segundo lugar, la obtención de credenciales es vista como un requisito para continuar con los estudios. Aún aquellos entrevistados que manifiestan intenciones de volcarse al mercado laboral y de interrumpir sus estudios, no ven esta instancia como inmediata en la medida en que se percatan de la necesidad de adquirir formación complementaria tanto dentro como fuera del sistema educativo: “El que no tiene estudio no consigue trabajo en ningún lado”.

La evaluación de la experiencia liceal, decíamos, es más adversa en el bachillerato: Ninguno de los jóvenes de este nivel que toma la palabra lo hace para destacar fortalezas o ventajas del actual bachillerato, sino al contrario, para precisar sus debilidades y defectos. Muchos jóvenes expresan abiertamente su disconformidad con el nivel de la enseñanza recibida, y otros, sus dudas sobre la solidez de los conocimientos en los que pretenden apoyarse en su tránsito hacia el nivel universitario o hacia el mundo laboral. De modo elocuente, un estudiante afirma: “El bachillerato es un desastre, el nivel de enseñanza, cada vez es peor!!”.

Pero a la hora de señalar defectos concretos, recordemos que la falta de seriedad y de capacidad técnica de los docentes, ocupa un papel central. En relación con los jóvenes de este nivel, vuelve al primer plano, entonces, la función socializadora del sistema educativo. Como surge de los dichos de los estudiantes, parece plausible proponer que muchos profesores proporcionan a los estudiantes preuniversitarios modelos de comportamiento adulto y de performances profesionales caracterizados por la endeblez formativa, la autocomplacencia, el ritualismo y hasta una cierta irresponsabilidad. Por eso no debería llamar la atención el que, como contrapartida, ninguno de los jóvenes exprese algún grado de disgusto, por qué no, esperable, por los bajos niveles de exigencia que suelen acompañar a los bajos niveles de calidad. Según los estudiantes, la enseñanza es mala y por lo tanto se aprende poco; los profesores están mal preparados y faltan mucho.

Tal vez sean justamente estas prácticas, rutinizadas hasta el hastío, lo que les va enseñando -esto sí muy bien- a no exigirse a sí mismos lo suficiente, a no esforzarse demasiado, a faltar siempre que sea posible, a cursar los estudios sin formarse hábitos adecuados y en definitiva, a pasar de año sin haber aprendido lo necesario. Además, las palabras de los jóvenes muestran de modo claro los problemas que tiene el sistema educativo formal en la socialización de las nuevas generaciones. Por lo menos a nivel liceal, tanto en el ciclo básico como en el bachillerato, muchas de las instituciones de enseñanza parecen tener un carácter casi insular en relación a la sociedad y al mundo. En estos casos, no se enseña al estudiante a estudiar, ni a adquirir los conocimientos, hábitos y criterios de autoexigencia que le serán requeridos en otras instancias ajenas al propio liceo, ni a desenvolverse en el mundo. Y son estas carencias las que probablemente generan buena parte de los temores y las ansiedades que muestran los jóvenes.

De todos modos, puede afirmarse que, al cabo de por lo menos doce años de escolarización, los estudiantes van aprendiendo las verdaderas reglas que rigen la vida liceal. Ya sea por expulsión de las poblaciones que no logran adaptarse a ella, ya sea como resultado de la maduración propia de la edad, los jóvenes van aprendiendo, con el tiempo, a manejar de otra manera los conflictos dentro del aula. A los dieciocho años, los comportamientos violentos son extremadamente raros, pero recordemos que los que llegan hasta allí son, efectivamente, una población seleccionada.

V. Identidad, resistencia escolar y conformación de estigmas

Recordar la importancia de las significaciones en la construcción de la identidad social significa perder la ingenuidad de que lo que se procesa en la escuela son los aprendizajes, cuando lo que de verdad se procesan son imágenes del mundo y posiciones de los individuos en el mundo con respecto a sus pares y a otros integrantes del liceo y de la comunidad. Así, junto con aquellos que aceptan las normas de trabajo y las pautas de convivencia, se sitúan también quienes

se esfuerzan por tornar imposible la actividad docente y la vida al interior del recinto escolar. El proceso de diferenciación que se abre paso tanto en la situación de aula como en el conjunto del liceo presenta diversas facetas.

Siguiendo a Goffman, es posible observar cómo se van asumiendo diversos papeles en la escena social, papeles desempeñados con cierta conciencia por actores que construyen en situación su propia identidad social como producto activo, en este caso, de la voluntad de resistir los valores y comportamientos exigidos por el sistema escolar. En este sentido, un personaje de importancia que existe en la mayoría de las clases se preocupa especialmente por incomodar a todos aquellos quienes pretendan colaborar con la tarea docente a través de pequeños actos y actividades permanentes. Denominados muchas veces como “fatales”, los alumnos que participan de estas tareas describen su actividad del siguiente modo.

Estar fatal es estar medio loquita... Estar inquieta en el medio de la clase.

Hormiguitas, como si tuvieras hormiguitas.

Riéndote. Nosotras... pero nos matamos de risa. Con cualquier estupidez, está todo el mundo serio y nosotras já, já, já. Diciendo pavadas.

Para todos ellos, la causa está clara: No podés estar en la clase mirando el pizarrón durante 45 minutos. Y los profesores que caen bien desde el punto de vista de estos alumnos son... los que no les molesta todo lo que hacés. Por ejemplo, si decís un chiste, que esté todo bien. No como otros que hacés un chiste y capaz te pone una cara de diablo.

Esta actitud es una presentación de sí que procura romper el orden de la clase por una vía lúdica, actitud que muchas veces incomoda a los compañeros que pretenden atender y acerca de los cuales no faltan comentarios llenos de desprecio. De hecho, los preferidos de la clase no generan muchas simpatías en estos jóvenes que, precisamente, se definen por oposición a ellos y quebrantando las normas de convivencia y sociabilidad escolar. Y dichos comportamientos, aunque algunas veces pueden derivar en serios enfrentamientos y violencias hacia docentes o compañeros por lo “pesado” de la broma, en general no hacen más que jugar con ese límite que es la capacidad de irritar al otro y soportar la broma.

Con los docentes, vistos como los burócratas del orden y la rutina, se lucha por imponer este espacio, que lo acepten, que no pretendan que el alumno “esté quieto mirando el pizarrón durante 45 minutos”, que permitan los chistes y las bromas, los desplazamientos y las inquietudes. No por ello se desea negar la relación ni el vínculo con el profesor en la clase, sino más bien hacer la parodia del orden de la clase, ocupando un lugar diferente al impuesto por el orden escolar. Y es allí que se entablan toda una serie de conflictos con aquellos docentes que, ensañados en su misión educativa, no comprenden la necesidad lúdica del joven aburrido y califican negativamente a los alumnos por resistirse a entrar en contacto con aquellos conocimientos que, expresa y voluntariamente, nunca serán adquiridos. Si conducta y rendimiento no son lo mismo:

...es injusto que si vos te esforzaste y sabes que lo poco que hiciste lo hiciste bien, un profesor te ponga mala nota porque tuvo problema con alguien. No es porque no atienda, es porque me distraigo. Como cualquier alumno ¿no? Pero hay veces que te hacen enojar y yo les digo “Póngame una hoja con 25 preguntas y yo se la hago. En 5 minutos”.

Más sentidas pueden ser las reacciones cuando estas inconductas son toleradas en algunos alumnos y en otros no. Y aquí, son además los varones que se sienten generalmente discriminados ya que, a igual comportamiento los docentes parecerían ser más indulgentes con las mujeres:

A veces nos molesta eso, que conversen, conversen, y no les pongan límites y nosotros decimos "¡ay!" y te ponen un uno o te echan. Con algunas, por ejemplo, vos estás haciendo un trabajo y ellas vienen y te lo copian o algo y el mérito se lo dan a ellas. Y a vos como que... yo qué sé... lo copiaste. Y después hablan, hablan, hablan. Sólo ellas tienen buenas notas y me molesta. Vos trabajas, tratás de estar bien y ellas se llevan todo, no sé.

Así, expertas en "conformar" a los docentes a través de su correcto manejo de las normas escolares de convivencia y de comportamiento en clase, las mujeres son la permanente amenaza que permite la legitimidad del orden escolar que encuentra en ellas a sus seguidores. Con esta arma a su favor, ellas aparecen conformando y legitimando la vigencia de un orden escolar dentro del cual parecen sentirse como peces en el agua, aunque tanto ellas como ese orden que contribuyen a reproducir sea menospreciado por los que discuten el orden al situarse, con sus comportamientos por encima o al margen de él. Aunque también hay varones entre el grupo de "conformes" y mujeres en el grupo de los inconformes, en términos generales se percibe un profundo juego de oposiciones entre los géneros al interior de la clase. Usualmente, los motivados, los activos, son generalmente en su mayoría mujeres. Ello hace que parte de la asunción de los roles de género adscriba a las mujeres una voluntad natural de concordar con el orden establecido en el recinto escolar. En el liceo, la reivindicación del estereotipo del género masculino como vinculado al uso de la fuerza y de la violencia, es un lugar común, aún en el discurso de las jóvenes:

El otro día yo salía con mi walkman, y viene el negrito y me dice -en la puerta del liceo, en frente- me lo das, y yo le digo, porqué te lo voy a dar si es mío. ¡Me lo das!, me dijo, yo muy nerviosa, entonces agarra y me dice "¡me lo das!" (...) me lo sacó de vivo y entró a correr (...) A los veinte minutos estaba el negrito en la puerta de mi casa esperándome con el walkman, porque el amigo del negrito -Dany- la mamá de él limpiaba mi casa, ellos quieren mostrar que son los machos y vas a respetarlos y punto.

Así, el problema de la relación con las normas escolares y el saber se amplifica en muchos casos. Sin llegar a ser el común denominador de todos aquellos quienes resisten de un modo u otro la cultura escolar, cuando el recurso a las ruptura de normas de convivencia y civilidad se aúna a la realización de violencias y agresiones físicas, las consecuencias son de mucho peso en las trayectorias de los jóvenes. Efectivamente, al trabajar con estudiantes que protagonizan hechos de violencia al interior del liceo, encontramos el problema del estigma, "la fama" que estos jóvenes sienten pesar sobre ellos. Esta "mala fama", según lo entienden, hace que ellos sean culpados de todos los hechos que ocurran, sean ellos responsables o no de los mismos.

El año que viene ya va a ser distinto porque yo, desde que entré a primer año, a mí ya me conocían adentro del liceo, entonces es distinto, ya con la gente, con tu gente ya es distinto. Pero cuando vaya a una escuela industrial no voy a conocer a nadie y entonces va a ser muy distinto. Acá ya me conocían porque siempre fui famoso en el barrio y como que entré al liceo con fama... Fama de todo, de peleador, de rompe todo, de... en el liceo habían dicho que vendía droga adentro del liceo. Eso fue lo que más me molestó. A mí, pila de veces, estaba acá en la puerta, me dijeron si yo vendía y todo, alumnos de todos lados. Además yo no consumo ni fuera del liceo, ni dentro. Toda la vida tuve una vida deportista, ahora dejé el deporte. Fumo cigarro nada más... Pero además no me importa porque la gente que me conoce sabe que no soy así... entonces lo que piensan los demás no me importa.

La cita refuerza varios elementos sociales que muestran primero, el proceso de etiquetado y de estigmatización de jóvenes cuyas identidades barriales son ratificadas y legitimadas por un orden escolar que, temeroso de lo que desconoce, no logra integrar al joven en una institución supuestamente diseñada con propósitos de integración. Por otro lado, es visible la naturalización de la desigualdad del destino escolar en el sistema público educativo uruguayo, y la permanencia del imaginario que vincula a la educación manual con la imposibilidad o al menos con la dificultad de mimetizarse con un entorno conforme e intelectualista. La expulsión va asumiendo perfil propio y naturalizado de un alumno considerado violento, con una trayectoria que pasa a reconfigurarse al interior de los cursos de Formación Profesional Básica de la Educación Técnica. A ello se suma el esbozo del complejo círculo de relaciones que se tejen al interior del liceo. El estigma, sin importar lo fundamentado que pueda o no resultar, hace, como lo dice Goffman (1995), a la conformación de una identidad deteriorada que afecta al joven, siendo muchas veces difícil para él salir de este proceso.

Este estigma aparece con claros sesgos de género. Asociando la violencia y el uso de drogas fundamentalmente a los hombres, los elementos discriminatorios en la mirada sobre las mujeres apuntalan siempre una crítica de su comportamiento sexual, crítica de la que son eximidos en permanencia los varones, tal como surge en esta entrevista a una alumna en el momento en que era interrogada sobre su relación con los docentes:

La única que me parece que tienen una actitud muy mala es la de taller, porque yo tengo novio en el liceo y ella sabe, pero dice "¡Ah! El amor, esto, no sé que...". Y un día, según ella, a mí me tocaron la cola, pero yo no sentí nada y el que ella dice que me tocó, de verdad no me hizo nada. Entonces ella fue a llamar a mi madre por teléfono. Para mí eso está mal... Aparte me gritó: "¿Acaso usted no se dio cuenta que le quisieron tocar la cola?" "No, no me di cuenta y a mí no me grite" Porque me gritó delante de todo el mundo. Para mí, eso está mal. Está muy pendiente de todo lo que hacemos, no nos quiere ver con un varón o cosas así.

Los jóvenes perciben entonces las categorías con que los adultos los identifican y las procesan diversas formas. En el caso de los varones, señalando que esa fama de "drogadictos", "violentos", comportamientos todos cercanos a la delincuencia, les pesa, es injusta y les crea un sentimiento de impotencia. A su vez, esta identificación es usada muchas veces como fuente de poder: a ellos se les teme porque son violentos y pertenecen a otras redes que no manejan los códigos del liceo. En el caso de las mujeres, como decíamos, esta identificación se produce criticando sus comportamientos sexuales. La cita es relevante en el sentido de que la joven no menciona que la docente haya sancionado al alumno que la agredió, sino que la sancionó a ella por no reaccionar frente a esa supuesta agresión, dejando implícito que el problema de la agresión sexual corre por cuenta de la mujer que, "al provocar" o al "tolerar" es culpable de la misma, y no del hombre, que está en todo su derecho de agredir sexualmente si se ve "motivado" a ello. En este sentido, el problema de la sexualidad, como vector de juicio sobre la moralidad del alumno, en ningún momento aparece en relación a los varones. Así, es posible diferenciar las características del estigma y del proceso de estigmatización en hombres y mujeres, aunque sus efectos son similares en términos de la exclusión social que construyen y refuerzan.

Es importante observar cómo la propia construcción identitaria al interior del liceo puede elaborarse en torno a la relación con la violencia y cómo estos procesos son inherentes a la propia historia social de la institución educativa dado que se reproducen en diversos países y contextos sociales. El trabajo de Dubet y Martucelli (1996), por ejemplo, muestra al interior del grupo en la experiencia de los liceos populares franceses una estructuración de la experiencia liceal semejante a esta. Para los autores, la experiencia de los liceales se organiza alrededor de una tensión central que opone

“payasos y bufones”. No se trataría de un conflicto que opusiera conformistas y desviados, sino de una “estructura” de la experiencia liceal que, en el colegio popular, se verifica muy especialmente. En esta etapa de la trayectoria educativa del joven, el sentimiento de soportar una “violencia escolar” - en el sentido de violencia simbólica por el encuentro de dos culturas y dos lenguas y de una violencia social que obliga a los alumnos a controlarse, interesarse por el trabajo - y el debilitamiento de lo que los autores denominan las “evidencias escolares”: certeza de la utilidad de los estudios, de lo obligatorio de la escuela y del refuerzo recíproco de las expectativas familiares en relación a las expectativas escolares que se deshace poco a poco; hacen a la desagregación de las evidencias de la integración, no dejando lugar más que a una conciencia salarial como estímulo básico para proseguir los estudios.

VI. De la educación de la inquietud a la asunción de la resistencia como actitud

Es innegable que la adolescencia conlleva un conjunto de actitudes que no pueden atribuirse a resistencias o a violencias. Un mínimo grado de agresividad es condición fundamental de sobrevivencia, el cuestionamiento al orden social forma parte de una actitud crítica que, no sólo no puede negarse en la tarea educativa, sino que supuestamente, debería encauzarse, racionalizarse y potenciarse. En este sentido, el conflicto sólo puede ser erradicado a costas del autoritarismo total y la quietud, el manejo del cuerpo controlado a toda hora del día, es evidentemente difícil de esperar en todo momento y en todos los casos. Sobre todo, recordemos que las carencias del sistema educativo público uruguayo en términos de la dotación de infraestructura (vidrios rotos, bancos incómodos y deteriorados, frío y medio ambiente degradado) tampoco favorecen la comodidad. El tener que tomar clases con las camperas y ropa de abrigo puestos, en bancos a veces demasiado chicos e incómodos, favorece una movilidad corporal que podría ser menor en otras condiciones más favorables. La superpoblación estudiantil y la imposibilidad de movilización del docente a lo largo y ancho del aula, es un factor más de inquietud y desasosiego. Todos esos factores van condicionando la aparición de un permanente movimiento, inquietud y ruido. Ello, se agrega al uso de medios físicos de interacción, incluso violentos, como juego, que se establece como clave de socialización entre los jóvenes. Es materia de nuestra reflexión establecer hasta qué punto ello termina en la construcción de una actitud de resistencia asumida.

En este sentido, tanto a partir de la observación participante como de las entrevistas, se constata la existencia de un proceso apuntado en variedad de trabajos⁴: el de la socialización violenta entre jóvenes, proceso compartido sin diferencias de género. El uso de la violencia aparece como ritualizado y procura establecer jerarquías al interior de los jóvenes. Desde primero que pasás y te miran así... La relación con la violencia, el uso de ella o las estrategias para preservarse de la misma constituyen uno de los problemas que debe enfrentar el estudiante al interior del liceo, especialmente al momento de su ingreso.

Comparado con otros por ahí este liceo es un santuario. Yo cuando estaba en primero y venía acá era todos los días “Para vos, pum, pum, pum, pum” así, todos los días.

4 Retomamos en este sentido las palabras de Lucas en el marco de su trabajo realizado en una escuela neoyorkina: ...observei que seria impossível falar sobre moças lutando entre si, sem examinar de perto o desempenho ritualizado dessas pseudo-brigas que ocorriam nos corredores. Eu falei ritualizado, porque os rapazes adolescentes sempre exibiam a sua masculinidade através de pseudo-brigas. Faziam parte do ritual, os gestos competitivos, tapas e contrapartidas e a troca de insultos em voz alta. ...Também comecei a notar que os jogos de briga estavam cruzando as linhas de gênero como nunca. (Lucas, 1997, p.89)

Ta, capaz que como éramos los más chicos nos agarraban todo el tiempo así y nos daban unos palos. Eso es lo más... todos los días había una pelea... Todos los días. Pero ahora no.

Esta cita refleja que la percepción acerca de la existencia de fenómenos de violencia pasa por la capacidad de dominar dicha violencia. Este joven de tercer año, repetidor, tiene hoy una percepción diferente de la que tenía al inicio. Y en este sentido el aprendizaje al interior del liceo pasa por un aprendizaje de cómo enfrentarse a esta lógica de la violencia ejercida especialmente por ciertos grupos de alumnos. El miedo a los más grandes, que no es infundado, hace a la necesidad de establecer “estrategias de sobrevivencia” y muestran un clima de temor preocupante. En este panorama, el uso de la violencia es frecuente, y esto tanto para hombres como para mujeres:

El año pasado tuve un problema que la gurisa pasaba y me miraba de arriba abajo, con mala cara, la Pía, Natalia Pía. Entonces yo una vez fui y le dije que no me mirara de mala gana porque le iba a dar un palazo. Y ella fue y le dijo a la madre, y como una amiga mía ya le había pegado a ella, ya le había dado la cabeza contra la pared, me mandó en cana a mí. Fue todo un lío en el liceo que al final terminé yo involucrada aunque no tenía nada que ver...

Y como ella vive enfrente de mi casa sacaron el teléfono. Y me llevaron a la comisaría a mí también. Que mi madre fue a hablar con el comisario y le dijo “A mi hija no se la llevan a ningún lado”. Mi madre me dice “¿Estás segura que vos no hiciste nada? No, te juro que no hice nada”.

Me llevaron a la 15 y en la 15 me dijeron que yo la había amenazado con una patota, y que la había amenazado de muerte y que no iba a salir viva del liceo. Me dijeron de todo y yo lo único que le había dicho que no me mirara de mala gana ni mi ni a mis amigas porque yo no le hice nada y que yo qué sé. Le hablé... le hablé de mala gana... pero después no.

Esta socialización violenta implica aprendizajes y estrategias de defensa, sea por la interiorización de una actitud de violencia hacia las pares, sea por un distanciamiento y retiro al interior del recinto escolar. Se genera de este modo entre los alumnos una lógica paralela a la del liceo. En sus rituales, la misma absorbe desde el juego violento cotidiano, el juego de las miradas y las provocaciones, hasta la explosión de conflictos serios como los que se mencionaron en las citas, en los cuales interfieren de forma confusa tanto problemas liceales como vecinales, pudiendo terminar con incursiones a la Comisaría (“la 15”).

Es el uso recurrente de la violencia como algo rutinario entre jóvenes está, en gran parte, en la fuente de lo que los adultos perciben como violencia al interior del liceo. Ella implica tanto el necesario aprendizaje que cada uno hará para sobrevivir en el mundo social, como la interiorización de la misma en tanto actitud de vida. Defenderse de una agresión es un aprendizaje necesario, agredir como modo de relación es una actitud social que se conforma a través de una identidad que asume esta posición. Sin embargo, tanto de lo que surge de las entrevistas a jóvenes como a los responsables de la institución, no se observa que la institución tome medidas al respecto. De hecho, el recurso a los funcionarios y docentes solamente fue mencionado en un caso, sin percepción de que los mismos tuvieran respuestas contundentes o acciones que lograran proteger a los alumnos de los hechos que sufrían.

Entendemos que esta actitud puede constituir una consecuencia de la concepción filosófica que sustenta la educación uruguaya. Al igual que en Francia, como lo muestra Pain, la escuela es

concebida como un lugar de enseñanza y las violencias no son materia a tratar, lo cual se diferencia de la filosofía inglesa, por ejemplo, en que la escuela es un lugar de educación comunitaria siendo las violencias un objeto de educación moral (Pain, Barrier, 1997). De este modo, tanto frente a esta lógica de la socialización violenta entre jóvenes, como frente a otras problemáticas, los responsables de la educación siguen entendiendo que se trata de un problema que no es de su competencia resolver.

Esta actitud acaba constituyéndose en una dificultad para la propia tarea de enseñanza. Al relegar el problema y no integrarlo a la tarea educativa, este fenómeno acaba transformándose en una problemática creciente que atenta contra la propia tarea “educativa”, en el sentido estricto de transmisión de conocimientos. De este modo, la separación formal que hace de las violencias e incivildades materias exteriores a la relación educativa acaba atentando contra los propios objetivos de la educación. En este sentido, parece difícil percibir cómo la usual apelación a la fuerza policial dentro de los establecimientos educativos, puede concurrir a la integración de los episodios de violencia y de su resolución, dentro de un proceso educativo en un sentido amplio. Veamos cómo narra una integrante del equipo de dirección de un liceo un evento dentro de su establecimiento:

“... a los 15 minutos le pegó a otro, entonces el policía decía que la barra de Cuareim había venido y que ellos se habían defendido, entonces el policía los trajo para pedir el teléfono para la seccional, entonces llamamos a la seccional y del liceo comunicamos a los padres- porque es menor (...) El policía llamó a la comisaría, vino uno de la comisaría, vinieron los de antidroga, y pidió la información, y bueno, pregúntele a la gente, no, no, me dijo, yo quiero su información, (...) yo a estos ya los conozco, estos son los que están robando autos, ...(ese morochito era de fuera del liceo), pero están en combinación, porque acá adentro también hay de los ladroncitos de auto y de los que fuman los porros. Nosotros le dijimos: bueno, este es estudiante del liceo, nosotros nos hacemos responsables, y me contestó: usted no se preocupe, estos van detenidos, pero a los padres los citamos nosotros. Nosotros dijimos: bueno, pero este chiquilín se debe asustar, esto no debe ser ejemplarizante, a mí me dio miedo porque son durísimos, no es la policía común, y los muchachos te ponen cara de asustados y de dolor cuando hacen las cosas, pero a los 10 minutos lo hacen peor”.

Para que la agresión y su límite con la violencia (como continuum no naturalizable) puedan ser educadas, es necesaria una institución que promueva el debate y la reflexividad en torno a lo que la violencia significa. Sin reflexividad y conciencia, no existe posibilidad de comprensión y de cambio de actitud. Esta falta de reflexividad se constituye en tanto elemento que refuerza el proceso de exclusión escolar de los resistentes, proceso que no es detenido por la institución. El hecho de dejar que un alumno se transforme en resistente sin construir caminos institucionales de análisis sobre los hechos y ni ayudarlo a modificar su actitud, o protegerlo de las violencias, el hecho de dejar que el estigma opere sin trabas, es un camino institucional que, a nivel micro, reproduce los procesos de exclusión social. Así, para hablar de experiencia escolar desde la perspectiva de los jóvenes, es necesario de comprender cómo procesan ellos mismos las nociones de conflictividad y violencia. Al abordar este punto encontramos percepciones diferenciales por parte de los alumnos. Del conjunto de los estudiantes entrevistados, una parte considera que el fenómeno existe, otros no pudieron pronunciarse claramente y otros lo negaron.

Asimismo, es notorio que no existe relación entre la percepción de violencias en el liceo y la participación en esos actos. Algunos alumnos de reconocida “fama” por la realización de hechos violentos opinan que no existe violencia mientras otros piensan que sí. Jóvenes que no han protagonizado hechos significativos visualizan la existencia de violencia en el centro y otros no. De hecho, la resistencia como actitud parece naturalizar la violencia y dejar de percibirla. Y en todos los casos,

existe una pauta común: la violencia representa, literalmente, la violencia física entre compañeros. El concepto de discriminación, de exclusión, de violencia simbólica no es construido reflexivamente, lo cual da señales de la inocencia y vulnerabilidad que los jóvenes tienen en esta etapa de la vida. Las peores estigmatizaciones, procesadas sin violencia física, pueden operar sin que sean percibidas por los que las sufren. Únicamente en algunos casos la agresión a los profesores o contra el patrimonio es interpretada en esos términos. Al afirmar que existía violencia en el liceo los jóvenes explicaban sus motivos:

Sí... hay mucha. Por ejemplo, hace poco, un chiquilín llamado Santiago amenazaba a todo el mundo, nunca me llegó a pegar pero le pega a todo el mundo y nadie le pega porque sí le pegas, te mata. Porque es así. Es muy grande, tiene fuerza, tiene amigos, gente que lo puede venir a defender. Estuvo en segundo pero repitió, tiene como 15-16 años. A mí, un día me dijo un montón de cosas así y yo le dije "a ti no te hice nada", después me terminó pidiendo perdón. Pero cosas que dice agredíendote... y todo el mundo queda quietito. Están con miedo.

Yo le pido plata a uno y no me da, le pego y la saca. Si se rebela le pego más todavía. No es sólo por eso. A Custodio le vivíamos pegando. Era masoquista. Le gustaba, le pegabas y te seguía molestando el doble. Había momentos que ya ni le pegabas. Aparte era negro entonces lo cargaban. En ese caso de Custodio había, había diferencia pero era fatal... Y también en primero se la pasaban pegando.

Violencia contra los profesores puede haber. Alguien puede odiar a algún profesor. No sé... desacatarse a veces contra las cosas del liceo, las puertas, los bancos. Sí, el otro día cuando me mancharon el vaquero, para no pegarle a él le tuve que pegar al banco. Con los amigos te contenés más.

Como lo decíamos, la violencia desde la perspectiva de los jóvenes es básicamente agresión física entre los alumnos de la institución, apareciendo las agresiones contra los profesores y la depredación de materiales como hechos secundarios. Haciendo nuestra la distinción de Charlot (Charlot, Emin, 1997)⁵, observamos que para los alumnos las incivildades (respeto por normas escolares y de convivencia) no son percibidas como violencias, restringiéndose el concepto al de violencia física o agresión verbal.

¿Existe algún referente que pueda explicar, por parte de los jóvenes, sus diferentes percepciones? Si existe; y la clave estaría en el sentimiento de integración que puedan tener los alumnos en el grupo y con sus pares. En la entrevista, les solicitábamos a los estudiantes que nos describieran cómo era su clase, qué características tenía y si se sentían a gusto en ella. Al analizar las respuestas dadas se observó que, en aquellos estudiantes que constataban la existencia de violencias en su liceo, la descripción de los colegas era realizada en términos conflictivos: el grupo aparece dividido, con separaciones y sin manifestar en ningún caso que los colegas sean del agrado del joven.

En la clase yo me siento bien cerca de la puerta, cosa de que toca el timbre y rajo. Hay otros grupos que se forman, pero como yo no me junto con ellos no sé por qué

5 Siguiendo a Charlot (1997), aunque no es posible decir qué es realmente la violencia, sí pueden mencionarse dos grandes polos entre los que oscila. Un polo es aquel que afecta a la opinión pública, en el que la violencia es muerte, golpes y heridas con o sin armas, robos, vandalismo, violaciones o acoso sexual. En el otro, la violencia es un conjunto de incivildades, es decir, de agresiones cotidianas al derecho de cada quien a ver su persona respetada: palabras hirientes, interpelaciones, humillaciones, y esto tanto por parte de los alumnos hacia el personal docente como a la inversa.

se juntan. Con los que nos juntamos sabemos porqué nos juntamos... nosotros somos compinches afuera y adentro y si alguien hace algo, entre nosotros lo cubrimos a muerte. Ellos no, te buchonean, y esas cosas no nos gustan.

El conjunto de las respuestas indica que violencia y capacidad de construir vínculos personales ampliados con los pares están en oposición. El comportamiento de grupo que refuerza con los pares la lógica del apartamiento, de la desconfianza y de la oposición, visión contrapuesta a la de aquellos que no perciben el centro escolar como un espacio violento, y en los que existe una mayor capacidad de aceptar al otro, sin establecer bandos o territorios infranqueables.

Este puede ser representado como un primer ejercicio de segregación social y territorial, tal como lo sugiere la lógica de los estudiantes que se auto identifican, en uno de los liceos, como “la barra del fondo”: nosotros somos compinches afuera y adentro y si alguien hace algo, entre nosotros lo cubrimos a muerte. Para estos jóvenes, existe un territorio marcado y una solidaridad definida por el antagonismo y la defensa de los otros, aunados a una lógica de repliegue y protección frente a la institución. Mucho de esto sugiere, desde temprano, la generación y reproducción al interior del espacio escolar de lo que Zaluar denomina como sociabilidad violenta:

...ese antagonismo violento que desconoce las reglas de la sociabilidad, del respeto mutuo, de la aceptación del otro y que clasifica cualquier diferencia mínimamente local, de barrio, de grupo, de banda, de algunas de las festejadas tribus urbanas que redefinen identidades sociales en términos territoriales, como señal de enemigo mortal, del “extranjero” que puede o debe ser asesinado⁶. (Zaluar, 1996, p.57)

VII. Resistencia, violencia y desigualdad social del destino escolar: la importancia de las prácticas y la construcción de identidades en la conformación de procesos estructurales

Aunque un primer impulso siempre tiende a explicar los procesos de resistencia y su asociación a la emergencia de violencias en el espacio escolar como producto de los “déficits sociales” de los jóvenes, un cambio de óptica muestra que los mismos, en gran medida, también emergen en íntima conexión con las prácticas y la rutina escolar. Aquí nos proponemos mostrar el modo en que procesos inherentes a la experiencia escolar de los jóvenes y vinculados a la vivencia de violencias al interior del espacio escolar se estructuran a nivel micro como elementos que refuerzan procesos sociales de exclusión.

Sin negar que la práctica de los docentes está sujeta a limitantes que la afectan y sin pretender tampoco centrar el factor explicativo en la noción de “gestión o eficacia escolar”, queremos mostrar que al proceso educativo es inherente la interacción entre adultos y jóvenes y que la práctica escolar, para trabajar y educar las violencias e incivildades, requiere de adultos que desempeñen activamente su papel de guía. Ello equivale a afirmar que cultura escolar y conformación de identidades no son procesos disociables.

De hecho, observamos, en varios centros, la conformación de una cultura contraescolar centrada en la construcción de una práctica de resistencia por parte de los jóvenes. Esta cultura incide en la estructuración de identidades basadas en la oposición al sistema educativo las cuales, por un complejo conjunto de conexiones, refuerzan procesos sociales de exclusión: el rechazo de la cultura

6 La traducción es nuestra.

escolar y su negación se une a la aceptación del fracaso escolar y a la adscripción individual e identitaria del joven a esta condición. Es necesaria la presencia de adultos que no asuman ésta como una división natural al interior del alumnado y que trabajen activa y críticamente con estos jóvenes en la construcción de una identidad personal alternativa a esta oposición sin, por ello, negarlos en su individualidad. Veamos, por ejemplo, cómo narra una coordinadora la topografía de la relación entre un estudiante, el resto de la clase, y su docente:

El año pasado, en ese salón grande que está al lado de la dirección... yo entro y estaban los bancos tirados en el piso, acostados, y yo les dije que pusieran el salón en condiciones, levantarán los bancos y ... ¡pero estaba el profesor! Era una profesora, y te juro que uno de los alumnos que estaba contra la ventana, estaba como en un bunker, porque estaba sentadito en su banco y alrededor de él, cinco o seis bancos tirados, vacíos, formando como un gran murallón... ¿cómo se le ocurre a un profesor que en esas condiciones puede dar clase? Lo primero que hay que decirles a los chiquilines, es que, en círculo o como quieras, en forma ordenada... No, aquello era ...parecía... ¡yo qué sé qué!

De este modo, parece imprescindible visualizar el modo en que la rutina escolar y utilización de prácticas de violencia se imbrican mutuamente. El proceso de socialización violenta entre jóvenes en la escuela constituye una muestra de que el uso de la violencia en las relaciones interpersonales es ejercitado en su interior. Existen por otra parte varios indicios que muestran el ejercicio de la violencia por parte de los adultos: como violencia simbólica, como desatención, como juicios desvalorizantes hacia los jóvenes, o como simple omisión. Así como los adultos muchas veces se sienten víctimas de la violencia, también es necesario recordar que los jóvenes la sufren tanto al interior del centro como en el entorno (Viscardi, 1999).

Muchas veces, los jóvenes desprotegidos frente a las violencias terminan, al fin del ciclo escolar, suscribiendo sus valores y utilizando la misma a efectos de dar una respuesta al problema. Estas salidas individuales de defensa terminan reforzando el fenómeno por vía de un efecto no esperado de la acción. Cabe preguntarse si, de existir adultos más activos en la estructuración de la vida cotidiana, no podría revertirse institucionalmente este proceso social de construcción de la violencia en el espacio escolar.

Estos datos estructurales son reforzados, en la vida cotidiana, por vía de la conformación de identidades sociales apegadas a los valores de la violencia y la exclusión. Cabe recordar que la estructuración de estigmas y segregaciones que operan en el recinto escolar reproducen las mismas categorías de exclusión que operan en la sociedad. Esto se observa en la reproducción de discriminaciones de origen racial o de clase, y en las discriminaciones de género.

Frente a esto, sólo puede defenderse la necesidad de un sistema educativo consistente, que al menos intente de modo serio revertir los procesos de fragmentación social, sobre todo en un panorama educativo en el que todo indica que ha dejado de confiar en su capacidad para generar integración social. De hecho, los centros escolares no son lugares de encuentro de los jóvenes de diferentes clases sociales, sino que reproducen las diferencias sociales profundizando el proceso de segmentación. Asimismo, los centros educativos ubicados en contexto de carencias socio-económicas son aquellos que sufren mayor cantidad de violencias. Es necesario focalizar así la constitución de trayectorias de exclusión al interior de la escuela que se traducen en la atribución de estigmas: en el caso de los jóvenes que provienen de sectores carenciados, estos procesos vienen a asentarse sobre un contexto que, de por sí, ofrece pocas chances de realización personal e integración social, amputando sus posibilidades actuales y futuras de participar de los posibles beneficios sociales de la educación.

Ello, obviamente, no podrá hacerse si el sistema no cuenta con los recursos que requiere y que le han sido escatimados a lo largo del tiempo. Pero también es cierto que los recursos tampoco serán suficientes si su aplicación no es guiada por un programa que definitivamente agende la cuestión de la contribución de la escuela a la reproducción de la desigualdad social y a la legitimación de dicha reproducción.

VIII. En suma

En las páginas anteriores hemos procurado delinear algunos fenómenos y procesos que consideramos de importancia para comprender el cotidiano escolar desde la perspectiva de los jóvenes. Entre ellos, destacamos:

- 1) En primer lugar, desde la perspectiva de un conjunto significativo de estudiantes, los centros escolares no son vistos como lugares atractivos o placenteros en términos de las relaciones sociales que allí se instauran con sus pares (conflictividad entre alumnos) y con los adultos (imagen del liceo y de los docentes). En muchos casos, los liceos son vistos como instituciones a las que se asiste de mala voluntad, realizando un esfuerzo que sólo es compensado por una promesa futura y por el interés que siempre suscita la posibilidad de socializarse con otros jóvenes.
- 2) Asimismo, la experiencia transmitida por los jóvenes indica que los centros escolares son lugares en los que se aprende y se entra en relación con el uso de la violencia.
- 3) Existe un vacío de sentido que se expresa en la voz de muchos jóvenes en lo que hace a la representación que tienen del liceo y que apunta a la necesidad de resignificar el espacio educativo. De no realizarse esta tarea, este será un elemento que contribuya a la generación de un clima escolar apático, del cual la violencia y en general, comportamientos disruptivos e incivildades, se constituyen en efectos no esperados de la acción educativa, que comprometen su eficacia para otros tantos jóvenes que procuran conformar su comportamiento a las normas liceales y ratificar la vigencia de un orden escolar, que se encuentra en discusión. De hecho, hablamos de efecto no deseado de la acción en tanto la violencia puede emerger como apropiación “expresiva” del espacio escolar que inhabilita tanto las posibilidades futuras del joven de participar positivamente del sistema educativo como del docente de llevar a cabo su trabajo y de realizarse profesionalmente.
- 4) Parece necesario además, enfatizar que este vacío de sentido que se traduce en las declaraciones y prácticas de los estudiantes en relación a la educación no puede ser suplido por la razón instrumental y por las promesas de integración social que el sistema ofrece. Es necesario recordar los procesos conflictivos que ocasiona el sustentar la acción educativa sobre promesas incumplidas: la falta de empleo que sufren las actuales sociedades y las carencias en las condiciones materiales de existencia -que nada tienen que ver con la obtención de créditos educativos- vuelven obsoletos estos argumentos como elementos decisivos para permanecer en el sistema educativo.
- 5) La constitución de trayectorias de exclusión al interior de la escuela se construyen a través de la atribución de estigmas. En el caso de los jóvenes que provienen de sectores carenciados, estos procesos vienen a asentarse sobre un contexto que, de por sí, ofrece pocas chances de realización personal e integración social, amputando sus posibilidades actuales y futuras de participar de los posibles beneficios sociales de la educación y de formas culturales que amplíen el horizonte de significación de los jóvenes. La estructuración de estigmas y segregaciones que operan en el recinto escolar y que reproducen las mismas categorías de exclusión que operan en la sociedad, cristalizan y legitiman la reproducción de discriminaciones de origen racial, de clase y de género.

- 6) De este modo, el sistema escolar sólo marginalmente procesa los contenidos curriculares explícitos. A través del currículo oculto y de la relativa impotencia frente a fenómenos sociales y relacionales que no comprende del todo y que contribuye a conformar y generar, el propio sistema educativo toma un papel central en la reproducción y legitimación de imágenes del mundo, de identidades y de posiciones relativas de los individuos en el espacio social con respecto de sus pares y de los otros en otros liceos y en otros barrios. Es en el sistema educativo donde queda legitimada la intervención policial ante hechos protagonizados por pobres, y la intervención psicológica cuando es protagonizada por jóvenes de clases medias y altas; es allí donde las etiquetas puestas a unos conducen a la expulsión o a la enseñanza manual, y las puestas a otros conducen, de nuevo, al gabinete psicológico y a la contemplación de su caso como una "excepción" a considerar.

En este sentido, la escuela, en particular durante la enseñanza media, falla en su pretensión de modelar de autónomos no sólo los aprendizajes, los capitales culturales y los imaginarios de los estudiantes, sino también la propia capacidad y disposición de los jóvenes para utilizar dichos aprendizajes de modos creativos y constructivos con vistas a un proyecto personal reflexivamente construido. Ello enfatiza la necesidad de repensar el modo en que la escuela incide en la conformación de la cultura juvenil, comprendiendo que en este aspecto los docentes y responsables de la institución tienen mucho para hacer en aras de lograr mejores condiciones de intercambio y relacionamiento social, y de asegurar una distribución de competencias y de conocimientos que no se encuentre determinada a priori por la procedencia social y familiar.

BIBLIOGRAFÍA

- ANEP (2002). Una visión integral del proceso de reforma educativa en Uruguay 1995-1999. ANEP, Montevideo, 2002.
- ANEP-MEMFOD (2003). Trayectoria educativa de los jóvenes: el problema de la deserción. Aportes para la reflexión y la transformación de la Educación Media Superior" Cuaderno de trabajo N° 22
- AUYERO, Javier. Otra vez en la vía. Notas e interrogantes sobre la juventud de sectores populares. Espacio. Buenos Aires, 1993.
- BIRGIN, A; Dussel, L; Duschatzky, S; Tiramonti, G. La formación docente. Buenos Aires: Troquel, 1998.
- BRATER, Michel. Escuela y formación bajo el signo de la individualización. En: BECK, Ulrich (Comp.). Hijos de la libertad. FCE, Buenos Aires, 1999, p. 137-164.
- CHARLOT, Bernard. Du Rapport au Savoir. Anthropos, Paris, 1999.
- CHARLOT, Bernard; Emin, JeanClaude. Violences à l'école. État des savoirs. Paris: Armand Colin, 1997.
- DEBARBIEUX, Eric. et al. La violence en milieu scolaire. Tome 2. Le désordre des choses. ESF, Paris, 1999.
- DEFRANCE, Bernard; VIVET, Pascal. Violences scolaires. Les enfants victimes de violence à l'école. Syros, Paris, 2000.
- DUBET, François; MARTUCELLI, Danilo. À l'école. Sociologie de l'expérience scolaire. Éditions du Seuil, Paris, 1996.
- GIDDENS, Anthony, Política, sociología y teoría social, Barcelona, Paidós, 1995, p.260.
- GIDDENS, Anthony. La constitución de la sociedad. Amorrortu, Buenos Aires, 1995 b.
- GIDDENS, Anthony. Modernidad e identidad del yo. Peninsula, Barcelon, 1995.
- GOFFMAN, Erwing. Estigma. La identidad deteriorada. Amorrortu, Buenos Aires, 1995.
- LUCAS, Peter. Pequeno relato sobre a cultura da violência no sistema escolar público em Nova York,

- en: *Contemporaneidade e Educação*; revista semestral de Ciências Sociais e Educação. Ano II, No. 2, Rio de Janeiro, 1997, p. 70-95.
- MARRERO, Adriana. Promesas Incumplidas. Las percepciones divergentes del bachillerato y sus funciones. El caso uruguayo, Montevideo, UdelaR, FCS-FHCE, Julio de 2003
- MARRERO, Adriana. Al término del Bachillerato y de cara al futuro: Valoración, sugerencias y expectativas de los estudiantes de Montevideo, "Papeles de trabajo", Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Montevideo, Agosto 2000, (56 págs.)
- MARRERO, Adriana. Los estudiantes ante el Ciclo Básico Único: experiencias y expectativas, en "El Liceo visto desde la perspectiva de los estudiantes", Montevideo, ANEP-Consejo de Educación Secundaria, julio 1993.
- MARRERO, Adriana. Más allá del rol y de la norma. Ni tan apáticos ni tan rebeldes, en *Educación y Psicoanálisis: Encrucijadas de disciplinas. El diálogo continúa*. Montevideo, Asociación Psicoanalítica del Uruguay, 2001, págs. 49-54.
- PAIN, Jacques; BARRIER, Éric. Violences à l'école: une étude comparative européenne à partir de douze établissements scolaires du deuxième degré, en *Allemagne, Angleterre, France*. En: Charlot, Bernard; Emin, JeanClaude. *Violences à l'école. État des savoirs*. Paris: Armand Colin, 1997, p. 355-386.
- PONTES SPOSITO, Marília. Um breve balanço da pesquisa sobre violência escolar no Brasil. In: *Educação e pesquisa*. V. 27, n. 1, jan./jun. São Paulo, 2001, p. 87-103.
- TAVARES DOS SANTOS, José Vicente. *Juventude, Agressividade e Violência*. IFCH, UFRGS, Porto Alegre, 2002.
- TEDESCO, Juan Carlos. *Paradigmas, Reformas y Maestros*, FUM-TEP, Montevideo, 1999.
- VISCARDI, Nilia. De las determinantes sociales del conflicto escolar a la noción de reflexividad institucional: cultura escolar, sistema educativo y violencia en la educación. Ponencia presentada en el 30º Congreso Interamericano de Psicología, Buenos Aires, junio de 2005.
- VISCARDI, Nilia. *Violencia en el espacio escolar. Prácticas y representaciones*. IFCH-UFRGS (Tesis de Maestría). Porto Alegre, 1999.
- WEBER, Max, *Introducción a la Ética económica de las religiones universales (Einleitung) en Sociología de la Religión*, Madrid, Ed. Istmo, 1997
- WEBER, Max. *Balance (Resultat): Confucianismo y puritanismo en Sociología de la Religión*, Madrid, Ed. Istmo, 1997
- WILLIS, Paul. *Aprendiendo a trabajar. Cómo los chicos de la clase obrera consiguen trabajos de clase obrera*. Akal, Madrid, 1988.
- WILSON, T., *Métodos cuantitativos vs. cualitativos en Investigación Social*", Montevideo, FCU, Ficha 256, s/f.
- ZALUAR, Alba. *A globalização do crime e os limites da explicação local*, en VELHO, G; ALVITO, M. *Cidadania e violência*. UFRJ, FGV, Rio de Janeiro, 1996.

Las disposiciones académicas y sus efectos en el logro en matemática y español de los alumnos de sexto de Primaria del Uruguay (1999)

Tabaré Fernández

Presentación

Este artículo sintetiza un conjunto de hallazgos relacionados con el efecto de los hábitos escolares de los alumnos de Uruguay en su desempeño en las áreas de matemática y español medidos por la Evaluación Nacional de Aprendizajes en 6tos Años de 1999. Constituyen una línea específica de trabajo derivada de una investigación recientemente concluida sobre la estructura de los determinantes de la desigualdad educativa en Argentina, Chile, México y Uruguay.

La investigación sobre la eficacia escolar, tradicionalmente inclinada a focalizar los efectos de la escuela más que de los atributos del nivel individual, ha considerado como aceptable una observación de la posición de clase de los alumnos en términos de lo que Giddens denominaría recursos. Sin embargo, el concepto de estructura social no se agota en estos términos, y parecería más apropiado extender el análisis a otros aspectos que ordenan las prácticas de los sujetos. Esta ha sido una de las justificaciones de la introducción de la noción de hábitos en la teoría de la reproducción, así como de la noción de código en Bernstein: resaltar la existencia de estructuras mentales, cognitivo-apreciativas, formadas en la experiencia de las condiciones materiales de existencia, y que ordena las prácticas haciendo que algunas de ellas sean más apropiadas que otras para determinados campos.

En este marco teórico, surgen cuatro grandes preguntas. Primero, si entre los alumnos de Primaria pueden identificarse tales estructuras; luego, qué relación tienen con las clases sociales; en tercer lugar, qué efectos netos tienen sobre los aprendizajes y finalmente, qué factores escolares especifican la relación hábitos-conocimiento escolar.

La exposición se organiza en cinco apartados además de esta introducción. En el apartado 1 se ubica aún en términos muy generales la noción la noción de disposición académica enfatizando el papel articulador que este concepto tiene entre los aspectos más rígidos de la estructura (los recursos) y las acciones. En el apartado 2 se da cuenta de investigaciones realizadas en torno a esta idea, tanto a nivel mundial como el es caso de pisa, como en América Latina. En el apartado 3 se realiza una detenida concepción de la noción de disposiciones utilizando por un lado, la teoría del hábito propuesta por Bourdieu, y por otro el concepto de aprendizaje de auto-regulado. De aquí se deriva el modelo de análisis adoptado para esta investigación el cual propone analizar las disposiciones académicas en dos grandes dimensiones: i) las estrategias generales de aprendizaje y ii) las orientaciones motivacionales hacia las disciplinas. En el cuarto apartado se consideran los problemas metodológicos afrontados para hacer observables estas teorías en términos comparativos. Finalmente se presentan los hallazgos específicos para para Uruguay y se los discute en relación a los otros tres países en búsqueda de una explicación más general de las razones de las diferencias encontradas.

I. Formulación del problema

Desde el punto de vista teórico, el análisis de los determinantes individuales y socio familiares del aprendizaje enfatiza alguna noción de estructura social amparada en una teoría más general de la estratificación social. Tanto en la tradición más estructuralista como en la tradición weberiana, el objetivo es dar cuenta de cómo las diferencias en el aprendizaje de los niños, están originadas en los recursos (de capital y códigos lingüísticos), en los ingresos corrientes o en las ocupaciones diferenciales con que cuentan los agentes adultos según las posiciones de clase social que ocupan. En cuanto a estructuras, éstas quedan localizadas conceptualmente fuera del individuo como estructura objetiva de recursos, más que referidas al individuo en tanto estructuras cognitivas o apreciativas; predomina una concepción de estructuras como restricciones que como habilitaciones para la acción. Claramente la teoría social contemporánea se ha extendido a una concepción más amplia de la estructuras como recursos y reglas (Giddens, 1998), en la que el proceso morfogenético del dualismo ocupa un lugar central en el análisis (Archer, 1995).

Desde el punto de vista de los modelos explicativos sobre el aprendizaje, tales teorías modelizan la estratificación social situando los factores determinantes como exógenos a la escuela. En consecuencia, la investigación educativa ha tendido a considerar la estratificación más bien como indicadores de los efectos de la desigualdad de las categorías externas sobre el aprendizaje, más que como factores de desigualdad creadas o recreadas internamente por las organizaciones escolares (en el sentido de Tilly, 2000).

Desde el punto de vista empírico, es un consenso extendido en la investigación educativa desde hace ya unos treinta años que la distribución de los niveles de logro cognitivos en los alumnos de primaria y secundaria está socialmente estratificada. Existe también poco espacio para dudar de la generalidad de esta afirmación: prácticamente en todos los estudios sobre determinantes del aprendizaje se reporta este hallazgo. Aunque fue motivo de un debate interesante a fines de los años ochenta, es difícil cuestionar si estos resultados se restringen sólo a las sociedades desarrolladas o si abarcan también a las sociedades subdesarrolladas: el Third International Mathematics and Science Study (TIMSS) y el Programme for International Student Assessment (PISA) replicaron la significatividad estadística de la relación en más de 40 países del mundo. Un resultado similar para América Latina fue aportado por el Laboratorio Latinoamericano de Evaluación sobre la Calidad de la Educación (LLECE). Finalmente, la investigación también aportó evidencias que avalan la tesis de la estabilidad de mediano plazo de la estratificación social de los aprendizajes: Shavit & Blomfeld (1993) lo mostraron para largos períodos del siglo XX en 13 países desarrollados. Estudios de más corto plazo (10 años o menos) realizados sobre la base de evaluaciones nacionales de aprendizaje en América Latina también confirman la tesis (McEwen & Carnoy, 1999; Vera, 1999; Mizala et al, 2000, 2004; Cervini, 2002; Fernández, 2002; 2003, con la colaboración de Blanco, 2003).

Ahora bien, la anterior exposición deja en claro que la introducción de la estructura de clases en su dimensión de recursos, aún cuando es sustantivamente potente, deja sin explicar una porción importante de la varianza a nivel individual en la desigualdad de aprendizajes. Obviamente, esta es una valoración que se hace no sobre las cifras absolutas de la varianza explicada sino contra las pretensiones deterministas subyacentes con que se exponen las teorías analizadas. En este sentido, la consideración de otras perspectivas tiene un papel, tanto teórico como empírico, fundamental en la investigación educativa al menos por dos razones. Por un lado, porque el concepto de estructura y en particular el de estructura de clases no se agota en la dimensión material de los recursos; es necesario introducir aspectos relativos a la racionalidad de las prácticas de clase. Por otro lado, porque desde una filosofía social progresista, la premisa más interesante para la político tiene que ver con la explicación de los “casos desviados” cuyos “mecanismos de mutación” radican en variables

modificables escolarmente. Para ensayar una primera aproximación a los objetivos expuestos, este trabajo se apoya en dos referencias bibliográficas centrales. Por un lado, dentro de las teorías sociológicas revisadas, el concepto del habitus desarrollado por Bourdieu pretende ser el concepto que podría usarse para comprender las estructuras subjetivas que están detrás de las regularidades y racionalidades observadas en las orientaciones de los estudiantes hacia las tareas curriculares, los desafíos intelectuales y contextos sociales del aprendizaje¹. Por otro lado, se encuentra la creciente investigación que la psicología cognitiva ha desarrollado fundamentalmente en Europa sobre lo que se ha denominado “aprendizaje auto-regulado” (self-regulated learning). Resulta interesante que entre los psicólogos es objeto de estudio tanto el alumno de la primaria (Herman, 2002; Pape, Bell & Yeftkin, 2003) como del nivel terciario (Olausson & Braten, 1999); las categorías para definir el objeto y los problemas construidos son bastante similares (Zimmerman, 2002); esto es, el fenómeno del aprendizaje auto-regulado remite a la unidad de los mecanismos que regulan y hacen posibles los procesos constructivos (García, 2000). Es de referencia obligada para esta investigación detenerse en uno de los abordajes más recientes y exhaustivos sobre el tema de las racionalidades subyacentes a las prácticas académicas del estudiante: el informe de PISA (2003) *Learners for life: student approaches to learning*. El estudio complementario en 26 de los 42 países evaluados en el 2000 sin dudas cambió cualitativamente el debate en este campo.

El tema de las disposiciones me parece central tanto para explicar aprendizajes como para promover su mejoramiento. Es razonable suponer que aquellos alumnos que desarrollan disposiciones de aprendizaje complejas y diversificadas o lo mismo, alcanzan un más alto grado de auto-regulación del aprendizaje, tendrán más altos niveles de logro cognitivo. Pero además, podemos proponer la hipótesis de que tendrán mayores probabilidades de éxito por su tránsito en la enseñanza media y de titulación en la terciaria, dado que estarían relativamente “mejor equipados” para aprovechar creativamente las oportunidades de aprendizaje a que puedan ir accediendo.

II. Antecedentes

II.A. La investigación sobre abordajes del aprendizaje hecha por la oecd

La investigación que más reciente y extensamente ha mostrado la importancia de las disposiciones en el aprendizaje, fue desarrollada por el Programme for International Student Assessment (PISA) en su evaluación del nivel de alfabetización alcanzando por los jóvenes de 15 años escolarizados en 26 de los 42 países participantes. La conclusión más general del estudio legitima el alto interés que sobre el aprendizaje han puesto tanto los académicos como los docentes y hacedores de política. Una más alta motivación del estudiante, auto-conceptos fuertes sobre la eficacia personal y un mayor uso de estrategias de aprendizaje mostraron, en promedio, más altos niveles de desempeño en la escala combinada de lectura (PISA, 2003 a : 20). Estos hallazgos fueron consistentes a través de todos los países analizados y se mantienen aún luego de controlar variables estructurales importantes como el índice socioeconómico del hogar. PISA 2000 aplicó un cuestionario adicional con 49 indicadores (reactivos) agrupados en 13 dimensiones según la noción más general de “abordajes al aprendizaje” o “autoregulación del aprendizaje” (“self-regulated learning”). Las 13 escalas fueron agrupadas por PISA en cuatro grandes dimensiones tal como se muestra en el cuadro 1.

1 Sin dudas, es necesario comprender también cómo los estudiantes elaboran un discurso (y una práctica) referida a pautas éticas relacionadas al trato con otros estudiantes en general y en particular (por ejemplo, minorías), la asistencia diaria a las clases; la conservación o contribución al deterioro del edificio, etc. Algunas de estas fueron abordadas en el informe de PISA (2003 b) *School engagement*.

La hipótesis causal que orientó el análisis sostenía que las (tres) estrategias de aprendizaje (elaboración, memorización y control) tienen el papel de variables intervinientes o mediadoras entre dos factores independientes: la motivación y el auto-concepto académico del estudiante (PISA, 2003:30; figura 2.7). Se deriva de este supuesto que sobre el aprendizaje existiría un efecto principal de cada dimensión y un efecto combinado.

El análisis bivariado mostró que existían brechas muy importantes entre aquellos estudiantes con las disposiciones más fuertes y las más débiles; brechas que tenían un promedio de 50 puntos (medio desvío estándar) en los países de la oecd, equivalentes a un nivel de proficiencia en la lectura. El mismo resultado se encontró para México. Por ejemplo, entre un alumno mexicano que reportó el más alto uso de estrategias de control de aprendizajes y uno que reportó el nivel más bajo, la diferencia en niveles de logro en lectura alcanza a 55 puntos. Igual fue la diferencia observada entre los mismos extremos de la escala de auto-concepto de eficacia personal (PISA, 2003: anexo c, tablas C2.2, C2.4, pág. 91-93).

El análisis multivariado posterior hecho mediante ecuaciones estructurales, mostró en primer lugar que la motivación y los auto-conceptos académicos tenían un efecto neto, positivo y directo en el logro. Sin embargo, al tomar en cuenta los efectos conjuntos de todas las escalas, no se halló un patrón consistente. El efecto “motivación” se observó intermediado por la adopción de más fuertes y consistentes estrategias de aprendizaje. Este fue el caso para México: una más alta motivación (sea instrumental-laboral o intrínsecamente académica) no tuvo un efecto directo estadísticamente significativo sobre el aprendizaje (PISA, 2003: cuadros C2.7a y C2.7b, pág. 105-106).

Cuadro 1 Características de las disposiciones de los estudiantes como aprendices según PISA 2000		
Categoría de característica y racionalidad	Dimensiones utilizadas para construir una escala	Ejemplo de enunciado incluido en la encuesta
Estrategias de aprendizaje seleccionadas para alcanzar las metas fijadas	Uso de la memorización	When I study, I memorize as much as possible [Cuando estudio, memorizo todo lo más que puedo]
	Uso de la elaboración	When I study, I figure out how material fits in with I have learned [Cuando estudio, trato de relacionar lo nuevo con lo que ya sé]
	Uso de estrategias de control de aprendizaje	When I study, I force myself to check to see if I remember what I have learned [Cuando termino de estudiar, reviso si aprendí bien todo lo que estudié]
Preferencias motivaciones	Tiene motivación instrumental	I study to get a job [Estudio para tener un trabajo]
	Muestra interés en la lectura	When I read, I sometimes get totally absorbed [Me abstraigo cuando estoy leyendo]
	Muestra interés en las matemáticas	Because doing math is fun, I wouldn't want to give it up [Matemática es divertido, no la dejaría de hacer]
	Muestra esfuerzo y persistencia	When studying, I put forth my best effort [Siempre pongo mi mejor esfuerzo cuando estudio]
Creencias relativas hacia sí mismos	Eficacia personal	I'm certain I can understand the most difficult material presented in reading [Estoy seguro que puedo entender hasta las cosas más difíciles que leo]
	Autovaloración en el área lectura	I learn things quickly in [English] class [Aprendo rápidamente las cosas de la clase de español]
	Autovaloración en el área de matemática	I have always done well in mathematics [Siempre me va bien en matemática]
	Auto-valoración académica	I learn things quickly in most school subjects [Aprendo rápido casi todas las materias de la escuela]
Preferencias por situaciones de aprendizaje Preferencia por un tipo de aprendizaje competitivo	Preferencia por un tipo de aprendizaje cooperativo	I learn the most when I work with other students [Aprendo más cuando trabajo en equipo con mis compañeros]
		Trying to do better than others makes me work well. [Tratar de ser el mejor me hace sentir bien]

Fuente: elaborado sobre la base del informe de pisa 2003 A.

En segundo lugar, se halló que la adopción de una estrategia particular de aprendizaje (memorización, control o elaboración) tenía un efecto reducido pero significativo sobre el aprendizaje, aún cuando se controlase el efecto de las otras variables, y aún cuando una parte muy importante de la varianza en las estrategias de aprendizaje fuera explicable por la combinación de la motivación y del auto-concepto. Particularmente en el caso de México, de las tres grandes dimensiones, fue ésta la que mostró un efecto más fuerte sobre el aprendizaje. Ni el interés por la lectura (motivación intrínseca) ni un fuerte auto-concepto reportaron efectos significativos cuando se controlaron apropiadamente otras variables sustantivas.

En tercer lugar, PISA mostró que la varianza en el nivel de logro de los estudiantes explicado por el efecto combinado del interés en la lectura, la motivación instrumental, el sentido de eficacia personal y el uso de estrategias de auto-control para el aprendizaje difería en magnitudes importantes entre los países analizados (PISA, 2003: 32, figura 2.8). En un extremo de máximos valores se encontraron tres de los países escandinavos: Noruega (33%), Islandia (30%), y Finlandia (28%). Dinamarca y Suecia puntaron un poco más abajo: 24% y 23% respectivamente, conjuntamente con Alemania y República Checa. Los países anglosajones aparecen en un nivel medio: Nueva Zelanda (22%), Escocia (21%), Australia (20%) y Estados Unidos (17%). Los dos países latinoamericanos que participaron de este estudio tuvieron un desempeño bien distinto: por un lado Brasil reportó un 18% y México, un 7% de la varianza explicada en los aprendizajes, una magnitud que si bien fue la más baja en los 26 países, no deja de ser despreciable en términos explicativos.

II.B. Estudios realizados en América Latina

En Perú, Cueto y colaboradores (2003) realizaron conjuntamente con la Evaluación Nacional de Aprendizajes de 2001, un estudio de las actitudes hacia la escuela (lato sensu) de los estudiantes en tres poblaciones: 4to. Primaria, 6to. de primaria y 4to de Secundaria. El estudio tuvo como objetivo describir cuáles eran las actitudes así como compararlas con lo registrado en un estudio anterior realizado en la evaluación de aprendizajes de 1998. La muestra fue representativa de todos los escolares en escuelas primarias y secundarias, públicas y privadas, rurales y urbanas, completas, unidocentes y polidocentes de todas las regiones del país. Conceptualmente las actitudes hacia la escuela fueron divididas en tres grandes dimensiones: i) el “gusto o la motivación hacia” la matemática, la lectura y la escritura; ii) el auto-concepto de eficacia personal en tareas de las anteriores áreas; y iii) la utilidad que estos conocimientos tienen en la sociedad. Sobre estos tres aspectos, el cuestionario diseñado para las tres poblaciones incluyó dos subconjuntos de preguntas. Por un lado, 12 preguntas denominadas “comunes” consistían en afirmaciones sencillas que se respondían afirmativa o negativamente. Por otro lado, una de escala tipo Lickert fue construida para objetos actitudinales. El análisis de confiabilidad de las escalas mostró diferentes entre las poblaciones. Para los alumnos de 4to. de Secundaria los valores superan el estándar mínimo; en cambio, para los alumnos de 6to de Primaria sólo las escalas que miden “gusto por...” superaron un alfa de Cronbach de 0.70.

Los autores realizaron un análisis bivariado con la técnica de diferencia de medias para probar la hipótesis de que los alumnos que tenían las actitudes positivas, medidos en ocho preguntas comunes, también tenían más altos niveles de logro. De las 24 pruebas, en sólo dos se refutan. En el área de comunicación (español), la hipótesis se conforma tanto para los alumnos de 4to. y 6to. Primaria y también para 4to. Secundaria, con la excepción de las afirmaciones “me gusta leer castellano” y “me gusta escribir en castellano”, ambos en Secundaria. En el área lógico-matemática, la hipótesis también se confirma para las tres poblaciones analizadas, con una excepción: el enunciado “me gusta matemática” para 6to. Primaria.

Para México, Fernández (con la colaboración de Blanco, 2003), mostró con un análisis jerárquico-lineal (hlm) que las variables de interés por la lectura (componente de las dimensiones motivacionales del concepto) tenía un comportamiento errático y contrario a lo esperado por hipótesis. En la muestra de 6to. Primaria levantada a inicios del ciclo escolar 2001-2002, el 88.1% de los alumnos declaró que le gustaba leer, pero sólo en un 55.6% del alumnado se estableció que existía un hábito de lectura al utilizar un indicador más exigente (haber realizado una lectura la semana anterior). En términos bivariados, las correlaciones halladas entre el gusto por la lectura y los rendimientos fue modesto o no significativo (máximo: $r = 0.05$). Con el indicador más exigente, la correlación hallada fue negativa: $r = -0.103$. Al controlar esta relación por un amplio conjunto de variables tanto de nivel individual, como organizacional e institucional, el modelo hlm mostró dos resultados sorprendentes. Primero

que los alumnos que declaraban que les gustaba la lectura no diferían en sus puntajes en español de aquellos que señalaban que no les gustaba. Segundo, que los alumnos que no contestaron esta pregunta (dejándola en blanco) tuvieron puntajes significativamente menores que los restantes: 21 puntos que equivalían a medio desvío estándar de la prueba aplicada. Este resultado es consistente con los hallazgos hechos para México por PISA (2003 a). La motivación intrínseca como dimensión de las disposiciones para el aprendizaje, no parecerían tener impacto sobre los logros de los alumnos mexicanos, sea que se encuentren en la educación primaria o en la educación secundaria.

III. El concepto de disposiciones académicas

III.A. La teoría del habitus en Bourdieu

Desde el punto de vista de la teoría sociológica, las nociones anteriores expuestas en las investigaciones revisadas bajo los términos de “actitudes” y “abordajes”, pueden ser tratadas adecuadamente bajo el concepto de habitus que desarrollara Bourdieu. En la interpretación teórica que propongo, constituye un concepto cuyo doble estatus epistemológico y teórico resulta complementario a la noción de estratificación social del aprendizaje. Bourdieu define su noción de la siguiente forma:

“Los condicionamientos asociados a una clase particular de condiciones de existencia producen habitus, sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir como principios generadores y organizadores de prácticas y representaciones que pueden estar objetivamente adaptadas a su fin sin suponer una búsqueda conciente de fines y el dominio expreso de las operaciones necesarias para alcanzarlos; objetivamente reguladas y regulares, sin ser el producto de la obediencia a reglas, y, a la vez que todo esto, colectivamente orquestadas sin ser producto de la acción organizada de un director de orquesta” (Bourdieu 1992:92).

Es imprescindible retener algunas propiedades constitutivas presentadas en la anterior cita: (i) el habitus es un sistema de disposiciones; ii) ha sido estructurado por lo que se podría llamar la experiencia material y social en la que el agente ha estado situado por un período prolongado; iii) es un producto individual de una historia colectiva, de clase; iv) funciona como esquemas de apreciación, conocimiento y acción para los distintos campos en los que el agente está ubicado; v) existen habitus particulares o singulares de un individuo, así como habitus propios de la clase social. Estas estructuras cognoscitivo-apreciativas están en relación con las formas en que todos los sujetos organizan sus actividades que son a su vez cogniciones en el campo de la epistemología genética. En tanto organizadoras de todas las actividades, están presentes desde las primeras interacciones de un niño con su mundo y forman parte de los mecanismos constructivos del conocimiento (García, 2000)². Aplicando el principio piagetiano de la continuidad funcional de los procesos cognitivos, se puede postular que estas disposiciones de aprendizajes operan de la misma forma en la producción del conociendo científico, tal como Bourdieu, Chamboderon & Passeron (2000) lo postularon en “El oficio del Sociólogo”.

Ahora bien, el habitus en tanto sistema de disposiciones tiene una sociogénesis que lo conecta con la heterogeneidad de sujetos y objetos con los cuales cada persona haya inter actuado ya desde las etapas iniciales de su socialización. Puede pensarse que los habitus del científico sean más

2 Esta lectura sobre el concepto bourdieuano discrepa de la lectura que realiza la sociología norteamericana desde DiMaggio sobre los más importantes conceptos. El punto de discusión es la conjunción del concepto de capital humano en la teoría de Bourdieu, una cuestión que este último autor se cuida de rechazar (Bourdieu, 2001).

complejos y diversificados en tanto existen estructuras cognitivas de más alto nivel de abstracción construidas sobre otras más específicas. Pero dado el principio de continuidad, toda nueva estructura resulta una emergencia de otras anteriores que las han preparado (García, 2000).

Esta estructura estructurante, organizadora o generadora de ciertos tipos regulares de pensamiento, apreciación y acción, es a la vez estructura estructurada, naturalmente propia o razonable de quienes son parte de ciertas clases, en particular del volúmen de capital cultural (Dumais, 2002:47). Aquí hay una indicación de la sociogénesis que permite dar cuenta de su variabilidad empírica, más allá de las uniformidades que se desprenden de la psicogénesis de los habitus. En términos generales, la diferencia de los habitus será una diferencia entre las posiciones de clases, además de una diferencia en la evolución psicológica. Ahora bien, es razonable suponer adicionalmente que la relación clase-habitus depende de las características específicas que tienen las clases sociales en cada país. Si la estructura social está fuertemente estratificada, segmentada espacial e institucionalmente, con una escasa movilidad social (geográfica, horizontal y vertical) intra- e inter generacional es de esperar una nítida separación entre habitus. Esto genera un problema teórico y empírico de entidad: ¿en qué grado la sociogénesis determina más fuertemente que la psicogénesis a los habitus?. Este es el problema de la autonomía del habitus. El punto tiene ya algunas respuestas en Bourdieu que lo apartan de una concepción completamente determinista. Es de recordar que “posición social” en Bourdieu, significa posición en las relaciones sociales, en los campos: si las relaciones se modifican, los habitus perderán validez (en el sentido pragmático) y se abre un momento para su transformación. Este ha sido por ejemplo, el esfuerzo hecho al analizar las condiciones de existencia de la underclass en *La miseria del mundo* (Bourdieu et al, 2000).

La hipótesis sobre la sociogénesis del habitus lo ubica en un campo y por tanto relacionado a las prácticas que se desarrollan en aquel. Esto me permite pensar en disposiciones académicas y analizar su variabilidad. El argumento es que tal dimensión internalizada o individualizada de la estructura social en esa relación proporcionará ciertos esquemas regulares (o disposiciones) de pensamiento y acción a todos los que comparten una misma posición en el espacio social y en particular en ese campo. Si es razonable suponer que las disposiciones académicas deberían ser homogéneas para todos los alumnos de primaria, en tanto alumnos de primaria, la posición en el campo académico es sólo un elemento más general de las condiciones de existencia. El habitus establece prácticas y pensamientos objetivamente compatibles con las condiciones (materiales y simbólicas) de existencia a la vez globales e históricas de los sujetos. En consecuencia, para una clase de alumnos algunas prácticas y representaciones serán impensables en tanto que para otros serán naturales³.

El concepto satisface el requisito impuesto a un concepto amplio de estructura. La conexión teórica entre condiciones de existencia y acción no está formulada, al menos principalmente, en términos negativos de restricciones de recursos o de escasez, sino en términos positivos de habilitaciones. El sujeto es agente de la reproducción de sus condiciones materiales o de su transformación, sea por un cambio en los recursos a su alcance o por una modificación circunstancial de los esquemas o por su aplicación a nuevos recursos y otras situaciones (Sewell, 1992).

El habitus cubre un amplio gradiente de disposiciones desde algunas muy rudimentarias hasta otras racionalizadas y complejas. La teoría no requiere que el agente tenga una conciencia o reflexión sobre dichos esquemas; es decir, que sea necesario que pueda discursivamente dar cuenta

3 Bourdieu (1992: 94) establece que el habitus hace de la necesidad una virtud, es decir “a rehusar lo rehusado y a querer lo inevitable”. Bernstein (1989) postuló una misma relación entre las condiciones materiales y la estructura que organiza morfosintácticamente las realizaciones lingüísticas de los agentes y que denominara “código lingüístico”, aunque fue más preciso al delimitar dichas condiciones al tipo de empleo de los adultos y a las experiencias de interacción y control social del niño dentro de su familia.

de las razones de sus preferencias, pensamientos o acciones. Pero tampoco excluye el caso de que los agentes produzcan un discurso altamente racionalizado sobre los motivos, los instrumentos, las representaciones sobre las acciones de los otros agentes y los cursos de acción propios y ajenos.

“Dicho esto, el habitus no tiene nada de un principio mecánico de acción o más exactamente, de reacción (a la manera de un arco reflejo). Es espontaneidad condicionada y limitada. Es el principio autónomo que hace que la acción no sea simplemente una reacción inmediata a una realidad en bruto sino una réplica inteligente a un aspecto activamente seleccionado de lo real: ligado a una historia preñada de un porvenir probable, es inercia, huella de su trayectoria pasada que los agentes oponen a las fuerzas inmediatas del campo y que hace que sus estrategias no puedan deducirse directamente ni de la posición ni de la situación inmediata”. (Bourdieu, 2001: 239).

III. B. La perspectiva del aprendizaje auto-regulado (“self-regulated learning”)

Ahora bien, la conceptualización general que Bourdieu hace del habitus hace que en sí mismo preste escasos rendimientos inmediatos para la investigación empírica. Es aquí donde puede echarse mano a la noción de aprendizaje auto-regulado sobre la cual trabaja contemporáneamente la investigación psicológica en educación. Si bien no son conceptos iguales, deseo argumentar que tienen un campo semántico solapado de extensión razonable como para articularlos aquí. La noción de aprendizaje auto-regulado permite por un lado, establecer bases para la diferenciación de las disposiciones académicas de acuerdo a su objeto; por otro, avanza un concepto más específico que permite conectar las disposiciones con los logros cognitivos evaluados.

En el informe ya reseñado de pisa (PISA 2003 a), los abordajes incluyen cuatro dimensiones: i) los métodos que los estudiantes adoptan para abordar un conocimiento nuevo; ii) preferencias motivacionales; iii) las creencias auto-referidas y iv) las preferencias por situaciones de aprendizaje. Todas las dimensiones están referidas a las acciones del estudiante en tanto estudiantes, aunque resultan al menos en hipótesis, extensibles a otros ámbitos de acción. De las cuatro dimensiones, dos de ellas refieren a elementos que ordenan la consistencia de las acciones: los métodos de estudio y las preferencias. Luego se visualiza una dimensión cognoscitiva auto-referida y otra motivacional. Algunos de los indicadores utilizados para medir estas dimensiones se presentaron ya en el cuadro 1. Por su parte, Cueto y colaboradores (2003) referían a las actitudes sobre dos aspectos netamente sociales, el gusto por la lectura y la utilidad social, mientras que uno refería a la agencia en el campo escolar: la auto-eficacia en la asignatura. En éste último trabajo quedan afuera las disposiciones que dan consistencia y continuidad a la selección entre cursos de acción planteadas por pisa bajo los términos de método y preferencias.

En ambos trabajos la idea es de una estructuras cognitivas y apreciativas aprendidas, sobre las cuales el alumno puede reflexionar y elaborar cursos de acción, aunque no necesariamente se tratan exclusivamente de estrategias. El énfasis es que estas estructuras permiten que cada sujeto regule y oriente diferentes aspectos de los procesos cognitivos con vistas a una meta: garantizar el aprendizaje; de aquí el término de aprendizaje auto-regulado⁴.

La referencia conceptual más general en la noción de aprendizaje auto-regulado se dirige, entre otros, a los muy difundidos trabajos que Barry Zimmerman ha realizado desde fines de los

4 En tanto tal, se trataría más bien ya no de estructuras sino de mecanismos capaces de registrar que los procesos operen dentro de los objetivos definidos; de controlar en última instancia a través de la retroalimentación, la posible existencia de desviaciones. Puesto en términos sistémicos, se trata de mecanismos de feed-back negativos capaces de reducir la distancia entre el sistema y su entorno que pudieran poner en peligro el sistema (Luhmann, 1998: 64-67). Falta claro está la noción de feed-back negativo.

años ochenta. Sin embargo, su relativa difusión contrasta con las dificultades existentes para dar un concepto preciso. Esto mismo lo reconoce el propio Zimmerman, quien en un reciente artículo (2002) plantea que el concepto ha variado conjuntamente con el desarrollo de la psicología. En el siglo XIX, el concepto de aprendizaje regulado se referiría al éxito obtenido por un estudiante para sobrellevar las limitaciones que podía encontrar en la escuela y desarrollar hábitos personales tales como la dicción y la escritura. A mediados del siglo XX surge la noción de metacognición como el desarrollo de una reflexión que toma por objeto a los procesos de conocimiento del sujeto. El concepto se hace recursivo al incluir actividades de cognición que toman por objeto a las propias actividades de cognición del sujeto; una observación de segundo orden en la que el sujeto se desdobra. La eficacia en los procesos cognitivos ya no se ubica fuera, en el entorno, sino dentro de sí mismo, en sus propias disposiciones. Esto genera un tipo de conocimiento más abstracto y a la vez más específico: un conocimiento sobre las habilidades y limitaciones para el aprendizaje o más sintéticamente. Empíricamente, los sujetos se distinguirían en el grado en que han desarrollado una disposición a observar sus disposiciones académicas más elementales desde el punto de vista de su eficacia.

Dos psicólogos suecos afirman los siguiente:

"The concept of self-regulated learning is not easy do define (Boekaerts, 1996, 1997; Garcia, 1996). However, most researchers will probably agree that self-regulated learners are purposeful, strategic and persistent in their learning. They generate and direct their own learning experiences rather tant act in response to external control. Self-regulated learners also possess the ability to evaluate their own progress in relation to the goals they have set and to adjust their subsequent behavior in the light of those self-evaluation. In sum the, self-regulated learners are self-initiators who exercise personal choice of and control over the methods needed to attain learning goals they have set for themselves (Clausen & Braten, 1999: 409-410).

De la anterior cita se pueden extraer cuatro propiedades del concepto de aprendizaje auto-regulado que conviene sintetizar respecto : i) se trata de un sistema de disposiciones; ii) que implica de un cierto grado de reflexión sobre objetos de conocimiento, cursos de acción, consecuencias; iii) que refiere a valoraciones entre alternativas entre las cuales se tomará una decisión; iv) que tiene un componente motivacional clave. Estas cuatro propiedades habrían de observarse operando en forma combinada en los comportamientos situados de los estudiantes y fundamentalmente por un propósito deliberado de combinarlos.

"The research (particularly Boekarts, 1999; Zimmerman and Schunk, 2001) demonstrates the importance of a combination of such factors in a particular learning episode. Students must be able to draw simultaneously on a range of resources." (Pisa 2003 a: 11).

Las dos anteriores transcripciones dan la impresión de destilar una noción exacerbada de la racionalidad de los escolares y que podría ser legítimamente cuestionada. En mi opinión, puede descartarse este énfasis y mantener una conceptualización que exige únicamente constatar una cierta racionalidad cognitiva y afectiva en el alumno fundadas en su reflexividad.⁵ Es decir, la existencia de la disposición académica no se infiere de la existencia de un hacer algo (un comportamiento regular) ni tampoco de un declarar hacer algo (una opinión de sí), sino de ambas cuestiones simultáneamente interconectadas:

5 Reflexividad que en el contexto del enfoque de pisa se opone semánticamente a la noción de espontaneidad. Aún así, en esta condición potencial, tal noción podría representar algunos problemas de inferencia si se recuerda que se está trabajando con preadolescentes de 11 y 12 años.

"Thus self regulated learning depends on the interaction between what students know and can do on the one hand, and, on their motivation and inclinations on the other hand. [...]. (PISA 2003 a:11)

Olausen & Braten (1999) citando a Boekaerts sintetizan diciendo que el aprendizaje auto-regulado refiere a: i) creencias motivacionales; ii) estrategias motivacionales y iii) regulaciones que son sustentables a lo largo del tiempo al punto de otorgar a los comportamientos una regularidad importante. El adjetivo motivacional reafirma la idea de que no son meras elecciones racionales sobre instrumentos sino pautas con cierto arraigo en la personalidad del alumno. Como se observa, estas tres dimensiones que aparecen son compatibles con mi síntesis del concepto de pisa y por tanto, pueden tomarse como generales.

III.C. El concepto de disposiciones académicas

En consecuencia de la anterior discusión y para los fines de esta investigación, se entenderá operativamente por disposición de aprendizaje o habitus académico al sistema de disposiciones duraderas del estudiante que, regulando sus procesos de aprendizaje, permiten o impiden a cada estudiante el desarrollo de las prácticas escolares que el campo de la educación primaria requiere para adquirir los conocimientos básicos curricularmente establecidos en las áreas de matemáticas y de lengua.

Tal sistema tiene dos planos distinguidos por el nivel de abstracción y complejidad: uno relativo a tipos de actividades propias de los procesos cognoscitivos y otro plano relativo a las autoobservaciones. Este trabajo sólo se referirá al primer plano, fundamentalmente por las limitaciones impuestas por las fuentes de información utilizadas.

El concepto propuesto retiene las dimensiones reiteradas más arriba, aunque sólo trabajará dos de ellas: una primera, propiamente regulativa, relacionada tanto con rutinas metódicas en los procesos de aprendizaje; y una segunda de tipo catéctico-expresivas, donde se indagan los gustos y motivaciones intrínsecas que funcionan como motivadores para el desarrollo del proceso de aprendizaje en áreas específicas: matemática y lengua.

Las disposiciones metódicas, a pesar de su status regulativo, comprende lo que denomino el nivel menos reflexivo del habitus escolar. Se trata de estructuras que se pueden inferir de la observación de prácticas rutinarias positivas de asistencia a la escuela, de realización periódica de tareas domiciliarias y de preparación de pruebas y exámenes.

La dimensión catéctico-expresiva, refiere a lo que genéricamente se han denominado "motivaciones intrínsecas", "predisposiciones" o "gustos por...". Si bien comenzaré tratándolas al inicio en forma indiferenciada, luego desagregaré dos subdimensiones. Dado que las disciplinas curriculares son objetos que pueden generar catexis diferenciadas, resulta razonable distinguir por un lado una subdimensión que registra la disposición del alumno hacia las matemáticas; y por otro, una subdimensión que captura la disposición para la lectura literaria.

III.D. Hipótesis

Luego de la extensa revisión teórica y empírica que he realizado, este estudio se propone contrastar las siguientes cuatro hipótesis.

En primer lugar, es necesario identificar si empíricamente existen relaciones entre las disposiciones académicas y los logros cognitivos. Dado que mi respuesta es afirmativa en este punto, quiero agregar que desde las teorías cabría esperarse una relación positiva y de cierta entidad entre las disposiciones y los logros.

Una segunda hipótesis tiene que ver con lo que más arriba llamé el problema de la autonomía de los habitus. Supondré que los habitus conservan un efecto estadísticamente significativo sobre los logros, luego de controlar los efectos del capital familiar. Sin embargo, será necesario sopesar en el modelo también los efectos indirectos o de interacción, entendidos por tales aquellos que permiten atribuir diferentes pesos a los habitus según las clases sociales.

La tercera hipótesis se expresa en un nivel aún muy rudimentario, debido a la falta de teorías más desarrolladas. Supondré que las escuelas en tanto organizaciones pedagógicas inciden sobre los efectos en el aprendizaje de las disposiciones académicas, incrementando o disminuyendo el efecto que tienen. Esto es, los cinco componentes de la organización (entorno, estructura, tecnología, gestión y clima) podrían modificar este determinante socio familiar, transformando una desigualdad que se ha supuesto externa, en una desigualdad categorial interna a la escuela (Tilly, 2000), y por tanto, asignándole a la escuela un papel agente muy activo en la distribución del conocimiento escolar.

En cuarto lugar, supondré que los efectos serán distintos para el Uruguay y los otros tres países analizados. Dado que he vinculado este problema con el grado de apertura de la estructura de clases es de esperar que para el Uruguay, generalmente caracterizado por tener una reducida movilidad social, atada además al capital cultural, tendrá un comportamiento más próximo a la Argentina. Ambos países han sido ubicados como de movilidad social cerradas desde mediados de siglo. En cambio, en México, se espera que los habitus tengan el mayor efecto debido a los fuertes procesos de movilidad geográfica, horizontal y vertical generados por las décadas de los sesenta y setenta. No se hace una hipótesis específica sobre Chile.

IV. La observación de los efectos de las disposiciones

IV.A. Datos utilizados

Esta investigación hace uso principalmente de la información secundaria generada por los sistemas de evaluación de aprendizaje institucionalizados durante los años noventa. Para Argentina, esta investigación se utilizan los microdatos del Operativo Nacional de Evaluación (ONE) de 1999 para 6° grado. Como en los restantes años y con la excepción del ONE 2000, se trató de una muestra aleatoria estratificada por provincias y Capital Federal, para escuelas públicas y privadas urbanas y para escuelas rurales. Según cifras oficiales del reporte nacional (MCEN 1999), fueron evaluados 38089 alumnos y 1973 escuelas. Dado que la participación es voluntaria, en 1999 no participaron las provincias de Corrientes y de Tierra de Fuego. En el caso de Chile se recurrió a los microdatos liberados por la International Association for the Evaluation of Educational Achievement (IEA) del Third International Mathematics and Science Study (en adelante, TIMSS)⁶. El timss se ejecutó entre los años de 1994 y 1995 evaluando tres grados: 4°, denominado población 1; 8° denominado como población 2 (en la cual participaron la mayoría de los países); y finalización de la educación media, 12° grado en la mayoría de los países, denominado población 3. Un total de 45 países participó en esta evaluación. La IEA decidió replicar el timss en 1999 con una nueva ronda de evaluaciones sólo en 8° grado en la cual participaron 38 países de todos los continentes excepto de África. En América Latina, sólo participó Chile.

Para el caso de México, tomé la decisión de utilizar el Programa de Estándares Nacionales (EN) en Matemática y Lengua con sus respectivos cuestionarios de contexto aplicados a los alumnos, maestros y directores de educación primaria. Luego de una detenida comparación impuesta por las severas limitaciones que presenta el diseño teórico de los cuestionarios anteriores a 2004, se selec-

6 Página web: <http://timss.bc.edu/timss1999i/database.html>

cionó el 4to. Levantamiento realizado a fines del año 2001 (en adelante, en 2001). El fundamento es muy tajante: sólo es posible ajustar un modelo de determinantes sociofamiliares con los indicadores incluidos en el cuestionario respondido por los alumnos ese año.

Finalmente, en relación al Uruguay tomé la decisión de trabajar con los microdatos de la evaluación en 6º grado de Primaria que la Unidad de Medición de Resultados Educativos (UMRE) del Proyecto mecaep/aneq realizara en el 1999⁷. Ésta cubrió una muestra de 4988 alumnos que asistían a 163 escuelas públicas y privadas urbanas, y a escuelas públicas categorizadas oficialmente como rurales que tuvieran más de 5 alumno en el grado. Las bases incluyen ponderadores tanto para alumnos como para escuelas, para corregir la sobre-representación muestral del sector rural.

El cuadro 2 presenta una descripción de las bases de datos utilizadas desagregando los totales originales y los registros que finalmente fueron utilizados una vez que se depuraron aquellos sin información a nivel de escuela⁸. Otro dato relevante para el ajuste de los modelos es el número de alumnos evaluados promedio de las escuelas y el número de escuelas pequeñas (con menos de 5 alumnos).

Cuadro 2				
Tamaño promedio de alumnos por escuela en las muestras nacionales				
	Argentina	Chile	México	Uruguay
Alumnos totales (base original)	37358	5907	46703	4988
Escuelas (base original)	1669	185	3187	163
Total de alumnos (filtrados)	37358	5907	46703	4988
Total de escuelas en HLM (filtrados)	1636	185	3187	163
Promedio de alumnos por escuela (nj)	22,4	31,9	14,5	23,3
Mínimo de alumnos en una escuela	1	9	1	4
Máximo de alumnos en una escuela	187	45	42	105
Número de escuelas con menos de 5 alumnos	134	0	952	3
Número de escuelas con más de 20 alumnos	962	169	1325	144

FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases de datos ponderadas .

IV.B. Problemas metodológicos relativos a la observación de los habitus

La observación del sistema de disposiciones escolares constituye un importante problema metodológico en el contexto de esta investigación, dado que existen escasos antecedentes disponibles y además se presenta menor consenso respecto a cuáles son los indicadores más apropiados. Nuevamente la contribución principal en este plano proviene del informe de PISA (2003 a) sobre abordajes de aprendizaje y capacidades de auto-controlar el proceso de aprendizaje.

Un problema bastante general es que algunos trabajos hechos en el marco del enfoque dado por DiMaggio (1982) a la teoría de Bourdieu confunden, en mi opinión, los indicadores de habitus

7 El uso de estas bases ha sido autorizada al autor de esta investigación por Resolución del Consejo Directivo Central de la Administración Nacional de Educación Pública del Uruguay, Acta 57 / 2 del 15 de agosto del 2000.

8 Los modelos estadísticos hlm son flexibles en cuanto a aceptar información faltante en el nivel de los individuos pero no en los niveles superiores de análisis. Esto implica que si falta información para la escuela todos los casos de esta escuela se "borran".

con indicadores de capital cultural. Así Katsillis & Rubinson (1990:272) por ejemplo, seleccionaron indicadores de comportamiento para medir capital cultural entre los alumnos de Grecia, en lugar de tomarlos como prácticas. Al respecto se ha desarrollado una extensa fundamentación de cuáles son los indicadores más apropiados y consensuados para medir capital cultural.

Cuadro 3 Equivalencias relativas de los conceptos de habitus definidos	
Dimensión	Subdimensión
Regulativa: métodos de aprendizaje	- rutinas de trabajo escolar domiciliario
Expresiva: disposiciones intrínsecas especializadas	- hábito de lectura no escolarizada - gusto por las matemáticas - gusto por la lengua

Un segundo problema es la extensión del concepto. En PISA (2003 a) se parte de la hipótesis de que el grado en que existen estas disposiciones académicas debe ser evaluado en un conjunto de 4 dimensiones conformadas por 13 subdimensiones. En el cuadro 1 ya se ha presentado apreciar cómo esta operacionalización incluye dimensiones y características y el cuadro 3 muestra ahora cómo la definición aquí adoptada recorta la extensión original. La discrepancia mayor entre las dos operacionalizaciones se centra particularmente en la pertinencia de ubicar como parte del concepto a las “creencias sobre sí mismo” (auto-valoraciones). Al respecto, el referido informe propone que:

“Learners form views about their own competence and learning characteristics. These views have been shown to have considerable impact on the way they set goals, the strategies they use and their achievement (Zimmerman, 1999). Two ways of defining these beliefs are in terms of how well students think they can handle even difficult tasks - self-efficacy (Bandura, 1994); and in terms of their belief in their own abilities - self-concept (Marsh, 1993). (pisa 2003 a : 14, figure 1.1)

Tal como se puede apreciar en la anterior cita, la noción de autovaloraciones es introducida como un factor que tiene impacto sobre las dimensiones expresiva y cognitiva de las disposiciones, esto es como una hipotética causal, más que como una dimensión específica analíticamente discernible de aquel concepto. En consecuencia, el argumento expuesto más arriba en el apartado sobre la teoría de la elección educacional de Goldthorpe (2000) resulta más pertinente como conceptualización para este grupo de indicadores de pisa y por tanto, la selección de indicadores para medir habitus académico se restringirá.

Un tercer problema se relaciona con las restricciones de la información secundaria disponible. Por lo general este tema exige un estudio específico, tal como ha hecho PISA (2003 a) y la Unidad de Medición de la Calidad (UMC) del Perú en el año 2001. Sin embargo, los restantes países de la región latinoamericana no suelen diseñar módulos específicos para este tema; en el mejor de los casos se adaptan algunas preguntas aisladas de operativos internacionales. Un avance importante en la sensibilización de los evaluadores debe atribuirse a la influencia del TIMSS en la región en el diseño de encuestas que incorporan aspectos como la motivación y la auto-valoración. Esto se observa en el caso de one 1999 de Argentina, donde se seleccionaron 12 variables. Dado que en Chile se utilizó la base de timss, las alternativas para medir los conceptos fueron relativamente amplias. Sin embargo, tanto para México como para Uruguay, no existe un módulo específico. Por tanto las disposiciones de aprendizaje debieron ser aproximadas por preguntas aisladas o indirectas. En el

caso de la evaluación de en 2001 de México, no hay sino preguntas aisladas que podrían representar un total de 5 indicadores muy aproximados.

Un cuarto problema tiene relación con la comparación internacional entre las medidas de habitus académico. Un principio general que suele ser invocado es que los estudiantes responden a preguntas sobre sí mismos influidos por la cultura nacional o local, en especial por diferentes pautas culturales sobre la modestia, la asertividad y la competencia. Hipotéticamente esto puede afectar las respuestas e introducir sesgos culturales que hacen incomparables las medidas. En términos metodológicos, esto tiene dos consecuencias: por un lado, se está suponiendo que desde el punto de vista semántico puede sostenerse que los significantes claves de las preguntas propuestas a los alumnos pueden ser tratados razonablemente como culturalmente equivalentes; por otro lado, se supone que los alumnos podrían estar brindando respuestas ancladas en escalas diferentes, con lo cual el sesgo cultural sólo afectaría la comparación de las métricas de las variables pero no los conceptos que miden. Por ejemplo, PISA (2003 a: 38) reportó que los estudiantes de 15 años en México declaran tener tan alto interés en la lectura como los finlandeses y los dinamarqueses, y sustantivamente más interesados que los belgas, los coreanos, los alemanes y los norteamericanos. Tal vez el más alto valor en la “escala de interés” para un estudiante de México quiera decir leer un libro al mes, mientras que para un finlandés tal valor se corresponda con leer un libro a la semana. El punto es distinguir entre las dos situaciones. Con base al valioso antecedente reportado por PISA (2003 a: 37-43), se podría sostener la hipótesis de que las disposiciones académicas pueden ser directamente comparables, únicamente en los siguientes casos: i) el uso de estrategias de aprendizaje no elaboradas como la memorización; ii) las auto-valoraciones ; y iii) las preferencias por tipos cooperativos de contextos de aprendizaje. No serían comparables ni i) las estrategias más sofisticadas de aprendizaje ni ii) las motivaciones.

III.C. La medición de habitus en cada país

Con base en la distinción primaria y general entre una dimensión cognitiva y otra dimensión catéctica del sistema de disposiciones académicas, se revisaron los cuestionarios de alumnos en los cuatro países para contar con indicadores que pudieran representar satisfactoriamente estos conceptos. El problema central enfrentado como ya se señaló más arriba es que en ninguno de los países se identifica algún módulo de preguntas cuyo marco de referencia sea el concepto de disposición. En consecuencia de lo anterior, aquí se determinó seguir una estrategia de medición consistente en dos pasos.

El primer paso consistió en diseñar dos indicadores dicotómicos que presentan definiciones operativas relativamente simples y que podrían aproximadamente tratarse como semánticamente similares en los cuatro países. Estos fueron la motivación a la lectura y una disposición al trabajo académico metódico. La primera variable mide si existe o no un hábito por la lectura de libros y periódicos, tal que no sea impuesta por las tareas escolares. En cada país estas dos cuestiones se expresan con semánticas diferentes pero comparativas: gusto por la lectura (México, Uruguay), lectura de un libro en el último mes sin que éste fuera enviado como tarea desde la escuela (Argentina), horas dedicadas a la lectura por placer (Chile). La segunda variable intenta aproximarse a la existencia de un hábito extra-escolar de realizar tareas escolares en la casa (como por ejemplo pueden ser los “deberes” o “tareas domiciliarias”, “estudiar lecciones”, etc). En Argentina, Chile y Uruguay, la pregunta alude a la frecuencia, por lo que se ha tomado una respuesta “semanal” o “diaria” como indicativa de la existencia de esta disposición. Para México no se puede llegar a tal nivel de discriminación. Se supone que siendo aquellas dos variables indicadores universales de un mismo concepto debería observar que: i) mantienen una correlación positiva, significativa y moderada entre ellas, y ii) en los cuatro países deberían tener magnitudes y sentidos similares en las correlaciones con las variables de aprendizaje.

El examen de consistencia simple practicado muestra que si bien están positiva y significativamente correlacionas, las magnitudes son muy débiles, y sólo significativas para Chile. En México y Argentina son despreciables. Uruguay se encuentra en una situación similar al respecto. Los análisis de consistencia de estas medidas construidas de la misma forma para los cuatro países me convencieron para descartar esta primera estrategia y contar con indicadores de disposiciones académicas distintos para cada país.

El segundo paso de la estrategia consistió en aplicar el análisis factorial a los subconjunto de indicadores disponibles para cada país y en forma independiente (Véase Anexos, cuadro 1). Se seleccionaron un conjunto de indicadores en cada país sobre las disposiciones y luego se realizó un análisis factorial. La comparación se trasladó del plano del indicador en sí a la estructura factorial subyacente a los conjuntos de indicadores nacionales (Véanse Anexos, cuadros 2 al 5).

Cuadro 4				
Consistencia entre las dos medidas comparativas de disposiciones académicas				
Consistencia	Argentina	Chile	México	Uruguay
Correlación de Pearson entre las variables	0,014	0.145***	0,016	0,061
FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases ponderadas. (*) $p < 0.10$; (**) $p < 0.05$; (***) $p < 0.01$				

En Argentina, Chile y Uruguay se identifican con claridad dos factores similares: uno en la dimensión de las estrategias cognitivas (indicador principal: realización periódica de tareas domiciliarias); y otro en la dimensión expresiva (motivación por las matemáticas). Las estructuras factoriales en México y Uruguay comparten la identificación de un factor sobre motivación por la lectura. Sobre estas bases se construyeron tres índices factoriales independientes por país según los resultados de la estructura identificada.

Estos hallazgos son compatibles con los antecedentes provistos por PISA (2003 a): las disposiciones intrínsecas están nítidamente especializadas, ya en el nivel de Primaria y por tanto, pueden influir en los logros de aprendizaje en forma diferenciada. En cambio, el grado en que un alumno ha desarrollado una disposición metódica para realizar tareas tiene un carácter general. El cambio en la forma de hacer observables las disposiciones ha supuesto ganar una dimensión de análisis empírico, al menos para tres de los cuatro países estudiados.

V. Las disposiciones y su incidencia en los aprendizajes

IV.A. Lecturas y tareas domiciliarias

El cuadro 5 registra en el primer panel, los estadísticos univariados para las dos disposiciones generales. Tal como se puede apreciar, entre 4 de cada 10 y 6 de cada 10 escolares de las muestras declaran leer frecuente y no obligatoriamente. Las diferencias entre argentinos y chilenos, y de éstos con los mexicanos y uruguayos son estadísticamente significativas ($p < 0.01$). El hábito de lectura está igualmente extendido entre mexicanos y uruguayos ($p = 0.065$). En términos de disposiciones a la lectura, nuestro país no constituye un país excepcional.

En contraste, la realización frecuente (semanal o diaria) de tareas domiciliarias presenta variaciones pronunciadas. En el extremo superior se encuentra el Uruguay, donde 9 de cada 10 alumnos declara que semanalmente realiza tareas. En el extremo inferior se encuentran los escolares mexicanos con 4 de cada 10 escolares. Las diferencias entre los cuatro países son ampliamente significativas ($p < 0.01$). Argentina y Chile presentan valores relativamente similares. Si dentro de las disposiciones

metódicas, la realización de las tareas implica un puente entre el trabajo escolar y el trabajo familiar, resulta evidente que nuestro país ha sido el más esforzado y exitoso en su construcción.

Cuadro 5				
Descripción de los escolares según los indicadores dicotómicos comparativos de habitus				
Argentina	Chile	México	Uruguay	
DESCRIPTIVOS UNIVARIADOS				
Tiene un hábito de lectura frecuente	45.7%	53.2%	57.1%	59.6%
Realiza con frecuencia semanal o diaria tareas domiciliarias escolares	62.7%	56.1%	43.7%	92.3%
DISPOSICIÓN DE LECTURA: CORRELACIONES DE PEARSON				
Correlación con la prueba de lengua	0.077***	nd	-0.103**	0.120***
Correlación con la prueba de matemática	0.087***	0,063	-0.097***	0.081***
DISPOSICIÓN A LA REALIZACIÓN DE TAREAS METÓDICAS: CORRELACIONES DE PEARSON				
Correlación con la prueba de lengua	0.091***	nd	0.041***	0.132***
Correlación con la prueba de matemática	0.126***	-0.077***	0,009	0.119***
FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases ponderadas. (*) p < 0.10; (**) p < 0.05; (***) p < 0.01				

Ahora bien, ¿cuál es el efecto que estas disposiciones tienen sobre el aprendizaje? El tercer y cuarto panel del cuadro 5 muestra las correlaciones bivariadas entre gusto por la lectura, realización de tareas domiciliarias y niveles de logro en español y matemática para los cuatro países. La primera nota importante es que los efectos no son sistemáticos a través de los cuatro países. La disposición intrínseca para la lectura tiene una incidencia estadísticamente significativa sobre el logro en Argentina, México y Uruguay, pero no en Chile. Pero las hipótesis más generales no resultan totalmente avaladas. Sólo en Uruguay parecerían tener un comportamiento sistemático en cuanto a la magnitud, dado que se observan valores altos para las dos disposiciones y para las dos pruebas. Quienes declaran tener un gusto por la lectura, alcanzan más altos desempeños en la prueba de Lengua y también en matemática. La disposición metódica a realizar tareas tiene efectos bastante similares en el logro matemático y lector. Aún así, las magnitudes de las correlaciones son extremadamente bajas en Argentina y en Uruguay. Pero por otro lado, el sentido de la relación no es sistemáticamente el esperado por hipótesis. En México se observa una relación inversa entre la lectura y el aprendizaje. En Chile, no existe efecto significativo de la lectura sobre el logro matemático y el efecto de la disposición metódica es negativo. En particular, sorprende éste último resultado: ¿se trata de prácticas particularistas?; ¿acaso en Chile la realización de tareas está diferenciada según desempeños o conductas?

IV.B. Habitus y clases sociales

Luego de esta primera aproximación, los siguientes análisis se realizaron ya utilizando los índices factoriales para cada país en lugar de los indicadores rudimentarios. Estos índices fueron tres: i) realización de tareas (Dispac 1); disposición intrínseca para la matemática (dispac2) y iii) disposición para la lectura (dispac3). En cada país tienen media igual a cero y desvío estándar de uno.

Un primer objetivo consistió en contrastar la hipótesis de Bourdieu respecto del origen de clase de los habitus. De ser correcta, debería observarse una relación significativa, positiva y de magnitud moderada a fuerte entre las distintas dimensiones del habitus y el volumen de capital familiar global. Este es un punto importante dado que si ambos factores están fuertemente correlacionados, la des-

cripción aportada por las disposiciones debería ser considerada como sustantivamente redundante y podría ser descartada de un modelo en aras de su parsimonia. El cuadro 6 presenta las correlaciones bivariadas entre el volumen de capital familiar global con los tres índices de disposiciones académicas construidos.

En el caso de Uruguay, el patrón de asociación parecería ser el más nítido y consistente de los tres países: los hábitos estarían levemente relacionados con las clases sociales, de tal forma que cuanto mayor es el capital familiar más fuerte es la disposición metódica y mayor es la disposición para la matemática. La discrepancia la marca la disposición intrínseca por la lectura donde el sentido de la relación es negativo, aunque el coeficiente no es significativo al nivel del 5% y por tanto podría decirse que aquella disposición está extendida igualmente entre los escolares de todas las clases sociales al menos cuando los alumnos se encuentran en Primaria.

Cuadro 6**Correlaciones entre las disposiciones académicas y el volumen de capital familiar global**

	Argentina	Chile	México	Uruguay
Disposición metódica a realizar tareas domiciliarias (dispac1)	0.174 ***	0,013	0,004	0.067 ***
Disposición (motivación) para la matemática (dispac2)	-0.136 ***	0.031 *	nd	0.053 ***
Disposición (motivación) para la lectura (dispac3)	0.044 ***	-0.053 ***	-0.179 ***	-0.026*

FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases ponderadas. (*) p < 0.10; (**) p < 0.05; (***) p < 0.01

Ahora bien, observando el cuadro 6 y comparando entre países los valores obtenidos para cada disposición, se llega rápidamente a la conclusión de que no parecería existir un patrón consistente ni único de relaciones. No todas las relaciones son estadísticamente significativas; las que lo son, presentan valores más bien modestos (todos inferiores a 0.20) y además el sentido de la relación no es consistente en todos los casos con la hipótesis del origen clasista de estas disposiciones académicas medidas por las encuestas. Por ejemplo, el grado en que un alumno ha desarrollado una disposición de realizar regularmente tareas escolares es independiente de su clase social para Chile y México.

En términos teóricos, las disposiciones académicas presentan relaciones con las posiciones de clase aunque son bastante más débiles de las esperadas por las hipótesis reproductivistas y además, la relación no siempre tiene la dirección prevista. Con esto se puede minimizar la entidad del problema de la autonomía del hábito. Con base en éstos resultados, y tal como aquí han sido construidas las variables, no es razonable sostener la hipótesis sobre la naturaleza clasista de estas disposiciones académicas, al menos tal como originalmente se formuló. Caben sin embargo, dos exámenes adicionales: por un lado, sobre la real capacidad explicativa de estos constructos y por otro, el control de esa relación entre disposición y aprendizajes controlada por el volumen de capital a los efectos de descartar la existencia de una relación suprimida⁹.

9 La identificación de un tipo tal de relaciones fue propuesta por Errandonea (1987) como una extensión de la tipología de resultados en el análisis trivariado de Lazarsfeld. La idea central es que un coeficiente de asociación igual a cero en una relación originaria puede deberse a que dicha relación presenta signos contrarios dentro de cada una de las categorías de una variable de control, que por tal razón se denomina "supresora".

VI. Análisis multinivel de las disposiciones

VI.A. Nuevas preguntas para el análisis

En la sección anterior el objetivo fue identificar los posibles efectos que las disposiciones académicas podrían tener sobre los aprendizajes, y la relación de aquellas con la clase social. Este tipo de análisis es, sin embargo, insuficiente cuando el objetivo es identificar los efectos netos de las disposiciones una vez que se controla por un lado, un set de atributos personales importantes tales como la clase social, el trabajo infantil, el sexo del alumno y por otro, varios atributos de la escuela como organización pedagógica. Quedan pendientes de análisis empírico cuatro preguntas. En primer lugar, ¿se mantienen estos efectos cuando se controlan simultáneamente todo el modelo de determinantes de la distribución del conocimiento escolar en el que intervienen propiedades del niño, del aula y de la escuela?. En segundo lugar, ¿los efectos de las disposiciones académicas son constantes para todos los alumnos o por el contrario existen variaciones según su clase social, su género y su condición de actividad?. La tercera pregunta es si los efectos de las disposiciones son constantes e idénticos en magnitud y sentido a través de todas las escuelas o por el contrario, algunas escuelas lo acentúan en tanto que otras lo minimizan. Finalmente, ¿existen variables organizacionales que modifican el efecto de las disposiciones impactos?.

Desde el punto de vista estadístico, la primera pregunta remite a la estimación del efecto principal de las disposiciones, en tanto que la segunda demanda especificar un modelo con interacciones entre indicadores que miden atributos del alumno y su familia. Se tratan pues de interacciones entre variables del mismo nivel de análisis. La tercera pregunta en cambio remite a definir como variable al set de coeficientes de regresión que estiman aquellos impactos. Finalmente, la última pregunta supone una modelización de la varianza anterior en términos de variables de otro nivel de análisis. En la estadística se le denomina con interacciones entre niveles ("cross-level interactions"). Estas cuatro exigencias serán resueltas mediante el ajuste de modelos multi nivel o jerárquico-lineales (hlm) (Bryk & Raudenbush, 2002).

Desde el punto de vista teórico, queda claro que si las disposiciones tuvieran efectos diferenciales por género y clase social, dicho hallazgo repercutiría sobre la misma teoría demandando una re-elaboración, ya que originalmente, estas distinciones no estaban planteadas. Más importante aún sería constatar que las escuelas pueden modificar los efectos de las disposiciones que tienen sus alumnos. Todos podríamos estar de acuerdo que es malo que los conocimientos se distribuyan según la categorías de desigualdad externa "clase social"; pero la disposición a la lectura, a la matemática y a realizar tareas metódicas son categorías internas al sistema educativo, relacionadas más con el desempeño propio que con la adscripción social y por tanto las podríamos considerar como una desigualdad en alguna medida "buena".

VI.B. Especificación de los modelos

La ecuación 1 presenta la estructura de determinantes sociofamiliares del aprendizaje (nivel 1) especificada para el estudio completo, aunque por razones de simplicidad se ha supuesto que cada concepto principal sólo está representado por una única variable¹⁰. En su formalización se corresponde con el denominado "modelo combinado".

El primer renglón de la ecuación incluye los efectos principales de los cinco conceptos principales, además de las disposiciones de aprendizaje: la clase social medida a través de un índice

10 El detalle completo de los supuestos y de las decisiones adoptadas para el ajuste se encuentran en Fernández, 2004 : XIV:3; y XV.3.

de capital familiar; el trabajo infantil; la socialización familiar, las elecciones educacionales y el sexo del alumno. El segundo renglón incorpora las interacciones de clase con las anteriores variables permitiendo que los efectos de éstas puedan tener distinta magnitud según la clase social. El tercer renglón sigue la misma lógica pero ahora definiendo interacciones de género.

En el cuarto renglón considera la estructura compleja de términos de error propios de un modelo jerárquico-lineal, en este caso compuesta por 5 interacciones (entre variables de nivel 1 y términos libres de nivel 2), un término aleatorio de nivel 2 (u_{0j}) y un término aleatorio de nivel 1 (r_{ij}).

$$\begin{aligned}
 [1] \quad Y_{ij} = & \gamma_{00} \text{Cap}_{ij} + \gamma_{20} \text{Dis}_{ij} + \gamma_{40} \text{Ele}_{ij} + \gamma_{50} \text{Muj}_{ij} + \gamma_{60} \text{Trab}_{ij} + \\
 & \delta_{C1} \text{Cap}_{ij} * \text{Dis}_{ij} + \delta_{C2} \text{CAP}_{ij} * \text{Soc}_{ij} + \delta_{C3} \text{Cap}_{ij} * \text{Ele}_{ij} + \delta_{C4} \text{Cap}_{ij} * \text{Muj}_{ij} + \delta_{C5} \text{Cap}_{ij} * \text{Trab}_{ij} + \\
 & \delta_{M1} \text{Muj}_{ij} * \text{Cla}_{ij} + \delta_{M2} \text{Muj}_{ij} * \text{Dis}_{ij} + \delta_{M3} \text{Muj}_{ij} * \text{Soc}_{ij} + \delta_{M4} \text{Muj}_{ij} * \text{Ele}_{ij} + \delta_{M4} \text{Muj}_{ij} * \text{Trab}_{ij} + \\
 & + \text{Cap}_{ij} * u_{1j} + \text{Dis}_{ij} * u_{2j} + \text{Soc}_{ij} * u_{3j} + \text{Ele}_{ij} * u_{4j} + \text{Muj}_{ij} * u_{5j} + \text{Trab}_{ij} * u_{6j} + u_{0j} + r_{ij}
 \end{aligned}$$

Donde:

Y_{ij} es el nivel de aprendizaje en lengua o matemática del i -ésimo alumno en la j -ésima escuela; Cap es el capital económico y cultural familiar y como trabajo infantil; Dis es la o las disposiciones académicas (general, matemática y literaria); Soc es el tipo de socialización familiar y de pares; Ele es la elección educacional; Muj es el sexo del alumno (1=niña, 0 = varón); Trab es la condición laboral del alumno (1= trabaja; 0 = no trabaja); $\square C$ son los c -ésimos efectos de clase sobre el aprendizaje y que diferencian a los alumnos según el capital familiar respecto de los predictores 2 a 5 del modelo; M son los m -ésimos efectos de género sobre el aprendizaje que diferencian a varones y mujeres respecto de los predictores 1 a 4; r es el término de error único para el i -ésimo alumno de la j -ésima escuela, que resume todos los factores individuales no relevantes; u_{0j} es el efecto único de la j -ésima escuela sobre el nivel de aprendizajes; u_{1j} es el efecto único de la j -ésima escuela sobre la relación entre capital y aprendizajes; u_{2j} es el efecto único de la j -ésima escuela sobre la relación entre disposiciones y aprendizajes; u_{3j} es el efecto único de la j -ésima escuela sobre la relación entre socialización familiar y aprendizajes; u_{4j} es el efecto único de la j -ésima escuela sobre la relación entre las elecciones educativas y el aprendizaje; u_{5j} es el efecto único de la j -ésima escuela sobre la relación entre el sexo femenino del alumno y el aprendizaje; u_{6j} es el efecto único de la j -ésima escuela sobre la relación entre el trabajo del alumno y el aprendizaje.

La especificación hecha con este modelo permitiría responder a las tres primeras pregunta planteadas. Si las disposiciones tienen algún efecto, al menos uno de los coeficientes que capturan los efectos principales y las interacciones de clase y género deberían ser distintos de cero. Formalmente:

$$[2] \quad \gamma_{20} \neq 0 \text{ y/o } \delta_{C1} \neq 0 \text{ y/o } \delta_{M2} \neq 0$$

Si los efectos son sensibles a la clase social y al género del alumno, entonces deberá observarse que:

$$[3] \quad \square \delta_{C1} \neq 0 \text{ y } \delta_{M2} \neq 0$$

Si se supone que las escuelas hacen diferencia en la forma en cómo traducen diversidad de disposiciones en aprendizajes, entonces el término que define la interacción entre el efecto disposición y el efecto único de la escuela deberá ser distinto de cero:

$$[4] \quad \text{Cap}_{ij} * u_{2j} \neq 0$$

Sin embargo, la cuarta y última pregunta no queda respondida por la anterior modelización porque sólo abarca propiedades de los alumnos. Para esto es necesario modelar la variación de los coeficientes del nivel 1 mediante variables organizacionales (el nivel 2), tal como ya se introdujo más arriba en la ecuación [1.2b]. Tales variables organizacionales cubren los siguientes conceptos: i) entorno de la escuela (base material, contexto sociocultural e instituciones regulativas); ii) estructura (Formal e informal); iii) oportunidades de aprendizaje; iv) gestión y v) clima organizacional.

El procedimiento para ajustar un modelo que responda a esta interrogante demanda un complejo y delicado trabajo de ajuste, donde deben ser cuidadosamente considerados las consecuencias de violar supuestos de los modelos jerárquico-lineales. También es preciso recordar que en el caso de cómo se ha especificado la ecuación [2], este modelo requiere teóricamente de 17 ecuaciones en el nivel 2. Por más que las bases de datos eran relativamente grandes en promedio (tal como se mostró en el cuadro 3), los grados de libertad deben computarse considerando los promedios de las bases. La escritura de un modelo tal en su forma ideal es lo suficientemente engorrosa como para opacar una explicación sencilla dentro de los alcances de este artículo. El modelo completo puede consultarse en Fernández (2004).

VI.C. El efecto de las disposiciones en el Uruguay

En este apartado me ocuparé exclusivamente de presentar los resultados obtenidos para Uruguay. En el siguiente apartado los compararé con los otros tres países analizados. El cuadro 7 los coeficientes de los modelos jerárquico-lineales ajustados por separado para la prueba de español y la prueba de matemática.

El primer panel del cuadro 7 contiene la estimación de los efectos principales de cada una de las disposiciones. Se observa que de los seis coeficientes sobre los que se hizo una hipótesis, sólo en un caso se comprueba que es estadísticamente distinto de 0, aunque que, como se recordará de la descripción univariada, prácticamente estaba presente en todos los escolares uruguayos. Es el caso de la motivación intrínseca por la matemática para la que se identificó un efecto positivo sobre el nivel de logro matemático. Dicho más estrictamente, aún cuando dos alumnos tengan exactamente los mismos atributos individuales y organizacionales, aquel que presente una mayor motivación tendrá mejores resultados. En Uruguay, la adquisición de un dominio matemático aparece con mayor autonomía respecto de las clases sociales que la adquisición del dominio sobre la comprensión lectora de la variedad estándar del lenguaje.

El segundo panel del cuadro 7 se aboca a examinar los efectos indirectos o mediados de las disposiciones según la clase social y el género del alumno. Aquí se reportan las 12 pruebas de hipótesis hechas para las interacciones de nivel 1 para cada prueba entre cada una de las tres disposiciones, el índice de capital familiar global y el sexo del alumno. Sólo dos resultan estadísticamente significativos. La disposición intrínseca a la lectura incrementa su efecto sobre el logro en español conforme se incrementa el volumen de capital familiar, en lo que podría interpretarse como una creciente dependencia de la reproducción social respecto de la creación de un capital cultural incorporado; proceso congruente con lo que sabemos respecto de la estructura social uruguaya. El otro es un resultado paradójico y más complejo de interpretar: la disposición intrínseca a las matemáticas presente en las niñas mejora el nivel de logro en español, pero no en matemática.

El tercer panel del cuadro 7 sólo incluye un subconjunto de los coeficientes para los cuales idealmente se podrían haber hecho pruebas; la razón se deriva del complejo proceso de ajuste de los modelos hlm que ya se expusiera más arriba. Cinco son las interacciones entre el nivel individual y el nivel organizacional que resultaron estadísticamente significativas. Si se comienza con la columna de español, se constata que los dos efectos son negativos: cuanto mayor sea la experiencia docente del maestro de sexto grado del alumno y el que la escuela haya definido un proyecto de centro, son

atributos que disminuyen el nivel de logro alumno con más alta disposición intrínseca a la lectura. El primer resultado puede parecer contraintuitivo, en la medida en que se han definido como deseables estas disposiciones académicas, también desde el punto de vista del magisterio. Tampoco resulta claro que pudieran definirse como efectos igualadores, dado que en tal caso deberían haberse observado efectos principales significativos de aproximadamente igual magnitud aunque de signo contrario; cuestión que no se verificó. El segundo resultado paradójico podría llegar a ser más coherente con los resultados paradójicos que se han adelantado en algunas (de las escasas) investigaciones hechas sobre los proyectos de centro (Fernández & Siri, 1998).

En la columna de matemática, se registran tres coeficientes significativos. El primero informa que en las escuelas ubicadas en localidades menores de 2500 habitantes (tratadas aquí como rurales), un más alto nivel de disposiciones intrínsecas a la matemática repercuten negativamente sobre el nivel de logro matemático. La magnitud es bastante más fuerte que la observada en los restantes resultados aquí analizados y constituye un desafío importante para el análisis, en la medida en que para el Uruguay se ha confirmado que no existe un efecto principal negativo de la escuela rural sobre el aprendizaje (Fernández, 2002; 2003 a). Podría proponerse que si bien a condiciones sociales similares (en general, marginales) la escuela rural logra otorgar un nivel de calidad similar a la escuela urbano-marginal, no es capaz de administrar adecuadamente las motivaciones académicas de los alumnos, en especial aquellos más motivados, derivándose en una especie de frustración matemática que repercute negativamente en los logros.

El segundo resultado para matemática implica el currículum y la noticia aquí es buena. Cuanto más alta sea la disposición matemática de los alumnos, aparte de contar de por sí con un efecto principal positivo, mejorará aún más su nivel de logro en la medida en sea mayor el número de temas matemáticos que hayan sido tratados en el año. El ajuste entre currículum desarrollado y disposiciones académicas mejoran el aprendizaje, generando un espacio políticamente relevante para la acción de la escuela.

El tercer resultado significativo relaciona el grado de cooperación en el trabajo de los maestros (una de las dimensiones en que se conceptualizó el clima organizacional de la escuela, véase, Fernández, 2004:: 391-397) y la disposición intrínseca a la matemática. Estrictamente, y por razones empíricas exploradas en la investigación más amplia, el efecto del clima se reduce más aún: sólo implica a las escuelas del "contexto sociocultural muy desfavorable", es decir aquellas con el alumnado uniformemente proveniente de las familias con menos capital. En las escuelas situadas en este contexto, cuanto mayor sea el grado de cooperación en el trabajo docente, mayores serán los efectos positivos que tendrán unas más altas disposiciones académicas para la matemática.

Cuadro 7 Efectos de las disposiciones académicas sobre el logro de los alumnos de 6to. Primaria del Uruguay (1999). Coeficientes jerárquico-lineales (hlm). Valores de la prueba t entre paréntesis		
	ESPAÑOL	MATEMÁTICA
EFECTOS PRINCIPALES NO ALEATORIOS		
Disposición metódica a realizar tareas domiciliarias (dispac1)	--	--
Disposición (motivación intrínseca) a la matemática (dispac2)	--	0.104*** (2.963)
Disposición (motivación intrínseca a la lectura (dispac3)	--	--
INTERACCIONES NO ALEATORIAS DE CLASE Y GÉNERO (NIVEL 1)		
Capital familiar / disposición metódica	--	--
Capital familiar / disposición a la matemática	--	--
Capital familiar / disposición a la lectura	0.001** (2.292)	--
Sexo femenino / disposición metódica	--	--
Sexo femenino / disposición a la matemática	0.073*** (4.379)	--
Sexo femenino / disposición a la lectura	--	--
EFECTOS NO ALEATORIOS DIFERENCIADORES DE LAS ESCUELAS (NIVEL 2 Y NIVEL 1)		
Escuela en localidad menor a 2500 habitantes / disposición a la matemática (rural * Dispac2)	--	- 0.128*** (-3.161)
Currículum impartido en matemática / disposición a la matemática (curimpma * dispac2)	--	0.001** (1.933)
Clima organizacional / disposición a la matemática (clima * dispac2)	--	0.047*** (3.126)
Años de experiencia del maestro de 6to grado /disposición a la lectura	-0.002* (-1.850)	--
Existencia de un proyecto de centro / disposición a la lectura (proyecto * dispac3) (expdoc6 * dispac3)	-0.053** (-2.113)	--
FUENTE: Modelos jerárquico-lineales incondicionales a nivel 2. Elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases ponderadas. (*) p < 0.10; (**) p < 0.05; (***) p < 0.01. (-) No significativa. (ND) variable no disponible.		

VI. La comparación entre los resultados de Uruguay y los otros países

Una vez concluido en detalle el análisis para Uruguay, conviene mostrar cuáles son las diferencias que se observaron con las otras tres estructura de determinantes identificadas. El cuadro 8 muestra que las diferencias entre los siete modelos replicados son mayores a las que inicialmente podrían esperarse. El primer resultado de interés involucra a los estudiantes de Chile. El modelo jerárquico-lineal (hlm) ajustado para la prueba de matemática no identificó que alguna de las tres dimensiones de las disposiciones de aprendizaje resultara significativa estadísticamente al controlar otros atributos del alumno y de sus escuelas. Con esta excepción notoria, en los tres otros países las disposiciones muestran efectos significativos sobre el aprendizaje, luego de controlar todos los otros indicadores del modelo completo.

En segundo lugar, al contrario de Uruguay, para los estudiantes de Argentina (en ambas áreas) y para los mexicanos (en español) la disposición para las rutinas escolares tiene un efecto significativo y positivo. También se observaron interacciones de interés de las cuales cabe llamar la atención en dos de ellas. La disposición para las rutinas estaría afectada por variables del entorno de la escuela, indicando de esta forma la existencia de una presión macro que facilita o bloquea los efectos sobre los aprendizajes. Para un alumno argentino, se trata del contexto sociocultural de la escuela y de la proporción de repetidores en su clase. Para un alumno mexicano tiene incidencia el hecho de estar en una escuela privada: una más alta disposición metódica disminuye el nivel de logro. Pero, también inciden positivamente lo que podríamos llamar "efecto rutinas" la estabilidad del plantel docente en la escuela y el clima organizacional. La ruralidad incide positivamente entre los alumnos más metódicos mexicanos, un resultado inverso al ocurrido en el Uruguay. No hubo efectos condicionados al género del alumno ni en Argentina ni en México, aunque sí hay efectos condicionados negativos por la clase social entre los alumnos mexicanos en su desempeño en español.

En tercer lugar, Argentina y México también difieren de lo observado en el Uruguay respecto de los efectos principales de la disposición para la lectura. Sin embargo, en ambos países el sentido de la relación es diferente. Sólo entre los alumnos argentinos, una mayor motivación se traduce en más altos niveles de desempeño en español. En México, el resultado es el inverso; este resultado es paradójico pero consistente con otros antecedentes (Fernández con Blanco, 2003; Pisa, 2003 A). Pero más interesantes en esta dimensión es el hallazgo de las mediaciones de género: en México, la disposición a la lectura tiene efectos positivos sobre el aprendizaje, tanto para español como para matemática, pero sólo para las alumnas mujeres. En Argentina, el grado de interés por la lectura mostró un débil efecto que además fue negativo cuando se observaba la interacción entre dicho interés y el contexto sociocultural de la escuela. Esto es, el efecto sobre el aprendizaje se reduce cuanto más capital cultural existe en el promedio de alumnos de la escuela. (Fernández, 2004).

En cuarto lugar, sólo es posible comparar los efectos de las disposiciones intrínsecas por la matemática de Uruguay con Argentina. Si sólo se considera la prueba de matemática y las interacciones entre niveles, se tiene un único elemento en común: la incidencia positiva de la dimensión de cooperación docente del clima organizacional. En ambos países también se observa una interacción estadísticamente positiva entre el sexo del alumno y la disposición matemática, aunque su efecto positivo se verifica en español para las alumnas uruguayas y en matemática para las argentinas. Conceptualmente, aún es importante rescatar esta coincidencia: la disposición académica no sólo sería especializada disciplinariamente como se sostuvo antes, sino que está diferenciada culturalmente según géneros.

Un quinto resultado que podría ser de utilidad para informar es cómo mejora la bondad de ajuste de los modelos una vez que se incluyen los efectos principales y las interacciones de las disposiciones académicas. Sin embargo, esto sólo podrá ser reportado para los modelos de nivel 1 incondicionales en el nivel 2, dada la forma en que se ajustaron los modelos HLM. La pregunta a responder es: ¿cuánto mejora el ajuste frente al modelo que sólo incluye medidas estructurales de clase social?. El cuadro 11 presenta sintéticamente la reducción proporcional del error del modelo más amplio frente al modelo inicial que sólo considera la clase, el trabajo infantil y el sexo, con sus respectivas interacciones. Estos coeficientes, también denominados pseudo-R² han sido computados según la metodología propuesta por Raudenbush & Bryk (2002) y se interpretan de la misma forma que los coeficientes de determinación de los modelos de regresión lineal clásicos. La última fila en cada uno de los paneles muestra en términos relativos cuanto representa la reducción del error alcanzada. Aún con las limitaciones anotadas, estos indicadores muestran que cuando el modelo de determinantes incorpora las disposiciones, la bondad de ajuste mejora en todos los casos. La magnitud en que mejoran los modelos es además sustantiva, aunque el rango de valores es muy amplio. Las mínimas mejoras se

observaron en México, y las más importantes fueron en Argentina. Uruguay se ubicó en una posición intermedia. En particular, la explicación de los logros en matemática se incrementa más fuertemente que para español, una cuestión que vuelve a ratificar la hipótesis de partida que fundamentaba que las disposiciones intrínsecas están “especializadas” por área curricular. De acuerdo con esto, sería imprescindible considerar las disposiciones para explicar los logros matemáticos en los países analizados; dicho en forma negativa: la omisión de estos conceptos conlleva un error de especificación y el posible sesgo de los otros parámetros estimados.

Cuadro 8
Efectos principales e interacciones halladas para las tres dimensiones de disposición de aprendizajes en Argentina, México y Uruguay

		ARGENTINA		CHILE	MÉXICO		URUGUAY	
		ESP	MAT	MAT	ESP	MAT	ESP	MAT
Disposición a la tarea escolar	Efec. Ppal	0.04 ***	0.10 ***	--	0.07 ***	--	--	--
	Inter. Otros atributos niño	--	--	--	(-) capital familiar	--	--	--
	Inter. Entre niveles	--	(-) Contexto (-) Prom. Rep	--	(-) Privada (+) Clima1 (+) Prom. Ant. Doc.	(-) Privada (+) Rural	--	--
Disposición para la lectura	Efec. Ppal	0.01 ***	--	--	-0.05 ***	-0.14 ***	--	--
	Inter. Otros atributos niño	--	--	--	(+) alumna mujer	(-) capital familiar (+) alumna mujer	--	--
	Inter. Entre niveles	(-) Contexto (+) Planificación	(-) Contexto (+) Privada (+) Planificación	--	(+) Privada (-) Clima5	(+) Contexto (+) Heterogen. Social (+) Rural	(-) Exp. Doc. Maestro 6to (-) Proyecto Educativo	--
Disposición para la matemática	Efec. Ppal	-0.05 ***	-0.02 ***	--	ND	ND	--	0.10***
	Inter. Otros atributos niño	--	(+) Alumna mujer	--	--	ND	(+) Alumna mujer	--
	Inter. Entre niveles	(+) Prom. Ant. Docente	(+) Clima3	--	ND	ND	--	(-) Rural (+) Curriculum implementado (+) Clima

FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases ponderadas. (*) p < 0.10; (**) p < 0.05; (***) p < 0.01

Cuadro 9			
Indicadores de bondad de ajuste para los modelos hlm de nivel 1 incondicionales a nivel 2			
	ARGENTINA	MÉXICO	URUGUAY
ESPAÑOL			
Modelo 1: capital + trabajo + sexo	10,4	9,4	8,0
Modelo 2: disposiciones académicas	17,1	12,1	11,5
Cambios 2 a 1 (en puntos porcentuales)	6,7	2,7	3,5
Cambios 2 a 1 (porcentaje de mejora)	64,4	28,7	43,8
MATEMÁTICA			
Modelo 1: capital + trabajo + sexo	2,5	8,3	5,2
Modelo 2: disposiciones académicas	9,4	10,3	11,8
Cambios 2 a 1 (en puntos porcentuales)	6,9	2,0	6,6
Cambios 2 a 1 (porcentaje de mejora)	276,0	24,1	126,9
FUENTE: Modelos jerárquico-lineales incondicionales a nivel 2. Elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases ponderadas. (*) $p < 0.10$; (**) $p < 0.05$; (***) $p < 0.01$. (-) No significativa. (ND) variable no disponible.			

De las cinco grupos de resultados se puede concluir rápidamente que no existen elementos para sostener unas hipótesis generales sobre la incidencia de las disposiciones académicas sobre los aprendizajes. Las estructuras de determinantes no son estables entre países, sino que aquellos efectos estarían condicionados, menguados, suprimidos, por atributos específicos del tercer nivel de análisis implicado en este estudio: el país. En los estudios comparativos de máxima disimilitud (Przeworski & Teune, 1970), el hallazgo de una heterogeneidad de regresiones impone trasladar el foco del análisis al nivel superior hasta ese momento no considerado. Dada las implicancias metodológicas de esta nueva pregunta, será necesario plantearla como central en un nuevo estudio. A continuación, concluiré esta presentación con una breve discusión general de los hallazgos a modo de conclusiones.

VII. Conclusiones

Este artículo que reporta una parte de los análisis realizados en el marco de una investigación más amplia sobre la distribución del conocimiento escolar en Argentina, Chile, México y Uruguay, permite sostener que las disposiciones académicas de los alumnos tienen un efecto estadísticamente significativo y de interés teórico sustantivo sobre los niveles de logros en español y matemática. Los siete modelos jerárquico-lineales ajustados mostraron que con la excepción de Chile, el nivel de aprendizaje depende sea directa o indirectamente de las disposiciones académicas.

La sociología de la educación en general escasamente ha hecho uso del concepto de habitus con la intención de ampliar la explicación más tradicional sobre los efectos de la estratificación social sobre los aprendizajes. Al contrario, la psicología ha realizado avances interesantes trabajado con la noción de "aprendizaje auto-regulado". Mi propuesta, fundamentada en la segunda sección de este artículo, ha sido vincular ambos conceptos. Intentando asumir las lecciones que compartió el PISA en su informe *Learners for life*, propuse analizar sistemáticamente tres tipos de habitus. El primer tipo de habitus fue denominado disposición a un trabajo académico metódico y se relaciona con las estrategias más básicas que un alumno puede adquirir para aprender en la escuela primaria. Los dos restantes habitus son específicos para el aprendizaje en matemática y para la lectura, y están constituidos fundamentalmente por pautas de orientación motivacional catéctico-expresivas.

Cuatro fueron las hipótesis que guiaron este estudio. La primera afirmaba que existía una relación positiva entre las disposiciones y el nivel de logro académico que debería observarse en los cuatro países con una magnitud moderada. El análisis de correlaciones simples aportó evidencias confirmatorias para el Uruguay pero contradictorias para los restantes países, un hecho que hacía poco razonable la hipótesis. La segunda hipótesis sostenía que a pesar de las aristas más clasistas de la teoría de Bourdieu, las disposiciones debían tener un comportamiento autónomo respecto de la clase social. Esto se contrastó mediante el análisis multinivel: una vez que se controlaron todos los demás factores, en el Uruguay las disposiciones metódicas no tenían efecto alguno sobre los aprendizajes, pero sí las dos restantes. Ahora bien, los efectos de las dos disposiciones intrínsecas, también denominadas motivaciones, aparecen principalmente especificados por variables de nivel individual y organizacional (sólo se identificó un único efecto principal). En el caso de español, el sexo y el volumen del capital familiar potencian los efectos de disposiciones, remarcando el carácter clasista y sexista de las mismas. En particular, las disposiciones académicas benefician a las mujeres y no a los varones en el Uruguay. El segundo resultado podría interpretarse como una creciente dependencia de la reproducción social respecto de la creación de un capital cultural incorporado; proceso congruente con lo que sabemos respecto de la estructura social uruguaya. En cambio el primer resultado, muestra que si bien nuestra educación primaria es menos sexista que lo observado en los otros países, los efectos de género están más bien ocultos y poco teorizados aún.

La tercera hipótesis sustentaba que deberían observarse efectos significativos de las variables organizacionales sobre los efectos de las disposiciones. Esto se cotejó en todos los países analizados, con la excepción de Chile. Tanto las propiedades del entorno, como la estructura, la tecnología y el clima organizacional modifican los coeficientes del primer nivel, marcando diferencias. De aquí se puede confirmar la teoría de las desigualdades categoriales de Tilly: las organizaciones no sólo adoptan categorías externas para distribuir sus resultados, sino que adaptan y recrean desigualdades en la forma de nuevas categorías internas. Es razonable situar a las disposiciones académicas dentro de este último tipo de desigualdades.

La cuarta y última hipótesis está relacionada con la validez de la teoría de las disposiciones en términos comparativos internacionales, un aspecto ya abordado por PISA pero sólo en el campo de la observación y que ahora me interesa tratar desde la perspectiva del análisis de los modelos identificados. Se trata de la variabilidad entre países del efecto de las disposiciones sobre el nivel de logro que podría estar relacionada con la estructura social en general y con las formas de distribución del bienestar en particular. De los cuatro países analizados, Chile es el que presenta en forma sostenida a lo largo de los noventa el más alto nivel de desigualdad en la distribución del ingreso y la magnitud más fuerte de relación entre el capital familiar y los niveles de logro; un atributo que se traduce en el papel de la escuela en los aprendizajes (Fernández, 2004; Fernández & Blanco, 2004). Dado que se ha aceptado que el *habitus* tiene un papel empírico autónomo de la clase, entonces la hipótesis más apropiada para interpretar este caso es que la distribución de los nuevos sujetos en las posiciones de la estructura de clases se hace en forma objetiva, con independencia de cuán creativa pueda ser la agencia de los sujetos en función de sus recursos. La escuela estaría recompensando con base a desigualdades categoriales externas y no internas. En el otro extremo, se han ubicado los resultados para Argentina: la inclusión de las disposiciones académicas generan la más importante mejora en los modelos. Es necesario recordar además que para 1999 era el país con el menor papel de la escuela para los cuatro países (Fernández, 2004; Fernández & Blanco, 2004: gráfico 7). Uruguay, se ubica desde el punto de vista macro-social próximo a la Argentina y ahora también se observa que se aproxima más a este caso respecto del efecto de las disposiciones académicas. Un hallazgo que reafirma la razonabilidad de la tesis que relaciona las estructuras distributivas del bienestar con la eficacia escolar.

Bibliografía de referencia

- ARCHER, M. (1995) *Realist Social Theory: the morphogenetic approach*. Cambridge University Press. Cambridge.
- BERNSTEIN, B. (1989) *Clases, códigos y control*. Vol. I. Estudios teóricos para una sociología del lenguaje. Editorial AKAL Universitaria. Madrid. [Primera edición en inglés 1971]
- BOURDIEU, P. (1992) *El sentido práctico*. Editorial Taurus. Madrid.
- (1998) *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Taurus. Madrid.
- (2000 a) *Poder, Derecho y Clases Sociales*. Ed. Desclée de Brouwer. Bilbao.
- (2001) *Las estructuras sociales de la economía*. Editorial Manantial. Buenos Aires.
- BOURDIEU, P.; Chamboderon, J.C. & Passeron, J.C. (2000) *El oficio de sociólogo*. XX reimpresión. Siglo XXI editores. México, D.F.
- BOURDIEU, P.; Accardo, A.; Balazs, G.; Broccolichi, S.; Champagne, P.; Christin, R.; Fragar, J.-P.; García, S.; Lenoir, R.; Ceuvrard, F.; Pialoux, M.; Pinto, L.; Sayad, A.; Soulié, C.; & Wacqant, L. (2000) *La miseria del mundo*. Fondo de Cultura Económica. México, D.F.
- CERVINI, R. (2002) "Desigualdades en el logro académico y reproducción cultural en Argentina. Un modelo de tres niveles". *Revista Mexicana de Investigación Educativa* vol. 7, nú. 16. Pp 445-500. México, DF.
- CUETO, S.; Andrade, F. & León, J. (2003) *Actitudes de los estudiantes peruanos hacia la lectura, la escritura, la matemática y las lenguas indígenas*. Documento de Trabajo n°44. GRADE / Ministerio de Educación. Lima.
- DiMAGGIO, P. (1982) "Cultural capital and school success: the impact of status culture participation on the grades of U.S. High School students". *American Sociological Review* vol. 47 (april) pp. 189-201.
- DUMAIS, S. (2002) "Cultural capital, gender and school success: the role of habitus". *Sociology of Education*, vol. 75 (1, January): 44-68.
- ERRANDONEA, A. (1990) "El papel lógico de las magnitudes de las relaciones en el análisis multivariado de la asociación con parciales marginales". *Revista de Ciencias Sociales*, número 4. Departamento de Sociología de la Universidad de la República. Montevideo.
- FERNÁNDEZ, T. (2002) "Determinantes sociales e institucionales de la desigualdad educativa en sexto año de educación primaria de Argentina y Uruguay, 1999. Una aproximación mediante un modelo de regresión logística". En *Revista Mexicana de Investigación Educativa* vol. VII. Núm. 16, septiembre-diciembre 2002.
- (2003) "La desigualdad educativa en Uruguay 1996-1999". En *Revista Electrónica sobre Calidad, Eficacia y Cambio en la Educación*. Vol. 1 núm. 1 (Julio) . Universidad de Deusto / Universidad Autónoma de Madrid. En www.rinace.org
- (2004) *Distribución del conocimiento escolar: clases sociales, escuelas y sistema educativo en América Latina*. Tesis de Doctorado, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos. México, D.F.
- FERNÁNDEZ, T. con la colaboración de Blanco, E. (2003) *Determinantes sociales y organizacionales del aprendizaje en la Educación Primaria de México: un análisis de tres niveles*. Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación. México, D.F.
- FERNÁNDEZ, T. & Blanco, E. (2004) "¿Cuánto importa la escuela? El Caso de México en el contexto de América Latina". En *Revista Electrónica sobre Calidad, Eficacia y Cambio en la Educación*. Vol. 2 núm. 1 (Julio) . Universidad de Deusto / Universidad Autónoma de Madrid. En www.rinace.org
- FERNÁNDEZ, T. & Siri, M (1998), *Proyectos de Centro: un estudio de casos sobre la génesis y estrategia*

- en dos liceos públicos del Area Metropolitana. Informe Final de Investigación. Departamento de Sociología. UDELAR. Montevideo [Inédito].
- GARCÍA, R. (2000) El conocimiento en construcción. De la Teoría de Jean Piaget a los sistemas complejos. Madrid.
- GOLTHORPE, J. (2000) On Sociology. Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory. Oxford University Press. Oxford.
- HERMAN, J. (2002) Instructional Effects in Elementary Schools. CSE Technical Report 577. Center for Study of Evaluation. University of California, Los Angeles. CA.
- KATSILLIS, J. & Rubinson, R. (1990) "Cultural capital, Student Achievement and Educational Reproduction: The Case of Greece". American Sociological Review vol 55 (april) Pp. 270-279.
- GIDDENS, A. (1998) La constitución de la sociedad. Amorrortu. Buenos Aires.
- McEWAN, P. & Carnoy, M (1999), The Effectiveness and Efficiency of Private Schools in Chile's Voucher System. Working Paper. Standford University. California. [Este paper ha sido estudiado dada la gentileza del Prof. Carnoy en enviarlo al equipo de investigadores de la UMRE].
- MIZALA, A. & Romaguera, P. (2000), Determinación de los factores explicativos de los resultados escolares en la educación media de Chile . Centro de Economía Aplicada. Documento de Trabajo nº 85. Centro de Economía Aplicada. Departamento de Economía Industrial. Universidad de Chile. Santiago de Chile. <http://www.dii.uchile.cl/~cea/>
- MIZALA, A.; ROMAGUERRA, P. & OSTOIC, C. (2004) A Hierarchical Model for Studying Equity and Achievement in the Chilean School Choice System. Documento de trabajo nº 185 . Centro de Economía Aplicada. Departamento de Ingeniería Industrial. Universidad de Chile. Santiago.
- OLAUSSEN, B. & BRATEN, I. (1999) "Students' Use of Strategies for Self-regulated Learning: cross-cultural perspectives". Scandinavian Journal of Educational Research, vol. 43 (4). Pp. 409-432.
- PAPE, S.; BELL, C. & YEFTKIN, I. (2003) "Developing mathematical thinking and self-regulated learning: a teaching experiment in a seven-grade classroom". Educational Studies in Mathematics, vol. 53: 179-202. The Netherlands.
- PISA (Programme for International Student Assessment) (2001), Knowledge and Skills for Life. First Results for the OECD Programme for International Student Assessment (PISA) 2000. Organisation For Economic Co-operation And Development (oecd). Paris.
- (2002), Pisa 2000 Technical Report. Edited by Ray Adams and Margaret Wu. Organisation For Economic Co-operation And Development (oecd). Paris.
- (2003 a), Learners for life. Student approaches to learning. Results from pisa 2000. Organisation For Economic Co-operation And Development (oecd). Paris.
- (2003 b), Student engagement al school. A sense of belonging and participation. Organisation For Economic Co-operation And Development (oecd). Paris.
- PISA (Programme for International Student Assessment) - Instituto de Estadísticas de la unesco (2003), Literacy Skills for the World of Tomorrow. Further Results from PISA 2000. Organisation For Economic Co-operation And Development (oecd)/ unesco. Paris.
- PRZEWORSKI, A. & H. TEUNE (1970), The logic of comparative social inquire. John Wiley. NY.
- TILLY, C. (2000) La desigualdad persistente. Editorial Manantial. Buenos Aires.
- VERA, M. (1999) "Efectividad relativa de los colegios privados y fiscales en Bolivia". Revista de Investigación Económica vol. 17.
- ZIMMERMAN, B. (2002) "Becoming a self-regulated learner: an overview". Theory into Practice, vol. 41 (2), Spring. Pp. 64-70. Ohio State University.

CUADRO ANEXO 1: Disposiciones culturales: indicadores identificados en los cuestionarios aplicados a los alumnos					
Dimensión	Subdimensión	Argentina (ONE 99)	Chile (TIMSS 99 - R)	México (EN 2001)	Uruguay (UMRE 99)
Disposiciones culturales	Hábitos escolares				
	Asistencia a clases		cuán seguido falta a clases (bsbgsskp)		
	Lectura	durante el último mes leyó o está leyendo algún libro sí/no (P21_1)	cuán seguido lee un libro o una revista (bsbgact1) tiempo del día dedicado a la lectura por diversión (bsbgday6)	P32. "me gusta leer: a) sí b) no" p36. "Para entretenerme la semana pasada leí principalmente: a) un libro; b) periódico o revistas c) historietas cómicas; d) no leí nada	gusto por la lectura: historietas (P18_1) revista escolar (p18_2) libros de cuentos (p18_3) enciclopedias (p18_4) no me gusta leer (P18_5)
	Realización de tareas escolares	Con qué frecuencia te dan deberes de matemática? (P20)	horas diarias de estudio o de deberes de MAT fuera de la escuela (bsbmday7) horas diarias de estudio o de deberes de ciencias fuera de la escuela (bsbsday8) horas diarias de estudio o de deberes de otras materias fuera de la escuela (bsbgday9)	P23. "Cuando me dejaba tareas, normalmente le dedicaba: a) menos de 2 horas; b) más de 2 horas P25. Las tareas me parecían: a) interesantes; b) aburridas	Con qué frecuencia el niño hace deberes? (P8)
	visitas a eventos culturales	no medida	visita a un museo (bsbgact2) asiste a concierto (bsbgact3) asiste a teatros (bsbgact4) va al cine (bsbgact5) mira en TV noticias o documentales (Bsbgnews) mira en TV programas de la naturaleza, historia o vida salvaje (Bsbgnatr)	no medido	no está medida
Hábitos de consumo de cultura de alto status					
	Idiomas/computación	no está medido	no está medida	no medido	Aprende idiomas (p15_2) Aprende computación (15_4)

Cuadro anexo 2: Indicadores del análisis factorial final sobre indicadores de disposiciones académicas para Argentina

N total			34234
N válidos			25040
% sin datos			26,86%
Prueba de adecuación de KMO			0,000
% Varianza total			57,846
Eigen Value factor 1			2,630
Eigen value factor 2			3,154
FACTOR	1	2	h ²
Método. Siempre hago los deberes de matemática	0,147	0,694	0,503
Método. Siempre hago lo mejor que puedo en clase de matemática	0,149	0,640	0,432
Método. Cuando un ejercicio me sale mal, lo repito hasta resolverlo	0,219	0,638	0,455
Método. Siempre me preparo bien para las pruebas de matemática	0,174	0,705	0,527
Método. Trato de estudiar hasta entender bien los temas de matemática	0,137	0,740	0,566
Gusto. Me gusta la matemática	0,736	0,250	0,604
Gusto. Las clases de matemática me resultan entretenidas	0,674	0,297	0,542
Gusto. Me gustaría saber más matemática	0,580	0,323	0,441
Gusto. Yo prefiero dedicarle más tiempo a matemática que a otras materias	0,728	-0,013	0,530
Gusto. Me gustaría que tuviéramos más clases de matemática	0,792	0,162	0,654

FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases de datos ponderadas.

Cuadro anexo 3: Indicadores del análisis factorial final sobre indicadores de disposiciones académicas para Chile				
N total				5907
N válidos				5272
% sin datos				10,75%
Prueba de adecuación de KMO				0,702
% Varianza total				63,377
Eigen Value factor 1				2,170
Eigen value factor 2				2,082
Eigen value factor 3				1,452
FACTOR	1	2	3	h 2
Motivación. Me gusta matemática	0,879	0,048	0,052	0,778
Motivación. Yo disfruto aprendiendo matemática	0,859	0,094	0,066	0,751
Motivación. No matemáticas no es aburrida	0,763	0,055	0,016	0,585
Método. Frecuencia de realización de tareas domiciliarias en ciencias	-0,014	0,852	0,150	0,749
Método. Frecuencia de realización de tareas domiciliarias en otras materias	0,021	0,804	0,085	0,654
Método. Frecuencia de realización de tareas domiciliarias en matemática	0,228	0,798	0,024	0,689
Motivación. Frecuencia con que mira programas de naturaleza, vida salvaje o historias en TV o Video	0,060	0,048	0,781	0,616
Motivación. Frecuencia con que mira en noticieros o documentales en TV o en Video	0,124	-0,023	0,704	0,512
Motivación. Me gusta ciencias	0,074	0,236	0,556	0,370
FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argetina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases de datos ponderadas.				

Cuadro anexo 4: Indicadores del análisis factorial final sobre indicadores de disposiciones académicas para México				
N total				46703
N válidos				45075
% sin datos				3,49%
Prueba de adecuación de KMO				0,575
% Varianza total				64,592
Eigen Value factor 1				1,295
Eigen value factor 2				1,289
FACTOR	1	2		h 2
Método. Pienso que las tareas me servían para aprender	0,867	-0,096		0,761
Método. Las tareas me parecían entretenidas	0,717	0,339		0,629
Motivación. La semana pasada leí un libro para entretenerme	-0,017	0,780		0,609
Motivación. No me gusta leer	-0,169	-0,746		0,585
FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases de datos ponderadas .				

Cuadro anexo 5: Indicadores del análisis factorial final sobre indicadores de disposiciones académicas para Uruguay

N total	4988
N válidos	3693
% sin datos	25,96%
Prueba de adecuación de KMO	0,738
% Varianza total	51,243
Eigen Value factor 1	1,717
Eigen value factor 2	1,546
Eigen value factor 3	1,220
Eigen value factor 4	1,154

FACTOR	1	2	3	4	h 2
Método. Realiza tareas domiciliarias diaria o semanalmente	-0,041	0,059	-0,033	0,801	0,648
Motivación . Me gusta leer	0,187	0,652	0,023	0,136	0,479
Motivación . En opinión de la madre, al niño le gusta leer...	0,242	0,515	0,035	0,227	0,377
Motivación . Me gusta leer libros de cuento	-0,111	0,782	0,106	-0,092	0,644
Motivación . Me gusta leer enciclopedias y otros libros de estudio	0,483	0,222	0,386	-0,060	0,435
Motivación . Cómo te sientes en clase de lengua?	0,528	0,277	-0,103	0,130	0,383
Motivación . Cómo te sientes en clase de Matemática?	-0,100	-0,160	0,784	0,163	0,677
Motivación . Cómo te sientes en clase de ciencias naturales?	0,714	0,002	-0,014	0,013	0,510
Motivación . Cómo te sientes en clase de historia y geografía?	0,728	0,014	0,058	0,110	0,546
Motivación . Yo siento que aprendo mucho en clase	0,090	0,282	0,640	-0,029	0,498
Motivación . En clase no me aburro	0,198	0,099	0,136	0,601	0,429

FUENTE: elaboración propia sobre la base de los microdatos de ONE (1999); TIMSS 99-R (1998); EN 4to. (2001); y UMRE (1999) respectivamente. Se han excluido de Argentina las provincias de Corrientes y Tierra de Fuego (no participantes en ONE99) y la provincia de Santa Fe por alta tasa de rechazo. Bases de datos ponderadas.