

2005

2005

Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo



REVISTA DE

ESTUDIOS REGIONALES

Y MERCADO DE TRABAJO



ISSN en trámite



INDICE

Desigualdad social y heterogeneidad regional en la Argentina.	5
Un balance del período 1991-2001.	
<i>Ursula Metlika, María Sol Niemand, Malena Saguier, Agustín Salvia, Julieta Vera</i>	
Desocupación, pobreza y planes sociales en San Luis	31
<i>Jorge Raúl Olgúin, Mónica Bussetti, Mónica Páez</i>	
¿El cambio social nos encuentra desprovistos y algo confundidos?	47
<i>Nora M. Lac Prugent, Elda Gallese</i>	
La formación de regiones transfronterizas	71
en el espacio de la Patagonia Austral	
<i>Elsa Laurelli, Alejandro Schweitzer</i>	
La nueva encuesta permanente de hogares.	97
Sus efectos sobre los indicadores del mercado laboral del NOA	
<i>María Elena Marcoleri</i>	
Vulnerabilidad, capital social y redes sociales. Cuestiones teóricas	119
y una aproximación empírica para Argentina en el siglo XXI	
<i>Laura Golovanevsky</i>	
Las PyMES y el desarrollo local: un camino posible...	161
<i>Mariano Prado</i>	
Transiciones juveniles hacia el mundo del trabajo.	173
Un análisis de los itinerarios laborales iniciales de jóvenes	
de diferentes sectores socio-culturales en el Gran Resistencia	
<i>Pablo Barbetti</i>	
El <i>debe</i> y el <i>haber</i> en las políticas de apoyo a trabajadores/as	199
por cuenta propia y microempresarios/as	
<i>Liliana Bergesio</i>	
Apuntes para la rediscusión del concepto de región en la Argentina actual.	225
<i>Marta Panaia</i>	
Reseñas bibliográficas	247

DESIGUALDAD SOCIAL Y HETEROGENEIDAD REGIONAL EN LA ARGENTINA. UN BALANCE DEL PERÍODO 1991-2001

*Metlika, Úrsula
Niemand, María Sol
Saguier, Malena
Salvia, Agustín
Vera, Julieta*

PRESENTACIÓN

El trabajo se ubica en el marco de los problemas referidos a la dinámica de cambio social en un contexto de crisis recurrentes y transformaciones estructurales ocurridas durante los años 1990 en la Argentina. El principal interés está puesto en la identificación de efectos de diferenciación y desigualdad social en los mercados de trabajo regionales del país.

De esta manera, el trabajo introduce la dimensión espacial a la comprensión del proceso de mutación que ha experimentado la estructura social del país durante el período 1991-2001 como resultado de los cambios ocurridos en los principales mercados de trabajo urbanos.

El análisis se centra en las transformaciones ocurridas en la distribución y evolución de los ingresos de los hogares (por equivalente adulto, por perceptor y total familiar). Este análisis se realiza a nivel general para los prin-

El presente trabajo se enmarca dentro del proyecto *Heterogeneidad estructural y desigualdad social* (UBACYT S108) con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

Úrsula Metlika es Lic. en sociología, Universidad de Buenos Aires. Integrante del proyecto UBACYT S108. E-mail: ursulametlika@tutopia.com

María Sol Niemand es Lic. en sociología, Universidad de Buenos Aires. Integrante del proyecto UBACYT S108. E-mail: mariasol.niemand@gmail.com

Malena Saguier es Lic. en sociología, Universidad de Buenos Aires. Integrante del proyecto UBACYT S108. E-mail: malenasaguier@gmail.com

Agustín Salvia es Dr. en Ciencias Sociales (El Colegio de México). Investigador del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Director del proyecto *Heterogeneidad estructural y desigualdad social* (UBACYT S108). E-mail: agsalvia@mail.retina.ar

Julieta Vera es Lic. en economía, Universidad de Buenos Aires. Integrante del proyecto UBACYT S108. E-mail: julivera79@yahoo.com.ar

cipales aglomerados urbanos del país seleccionando aquellos en los cuales se contó con información comparable mediante la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC (17 aglomerados). Los datos permiten la comparación de los cambios ocurridos en las dimensiones sociales consideradas entre los años 1991 y 2001.

En función de probar diferentes hipótesis de regionalización y evaluar el impacto de los cambios experimentados en los mercados de trabajo urbanos sobre los operados en la estructura social, se clasificaron a los aglomerados urbanos de dos modos alternativos: a) agregación según regiones geográficas (clasificación habitual utilizada por la EPH-INDEC); y b) agregación según comportamiento y tendencia de los principales indicadores del mercado de trabajo (variaciones en las tasas de actividad, empleo horario pleno, desempleo y subempleo). Para este último modo de agregación se aplicó un análisis de *cluster* con el objeto de obtener una clasificación estadísticamente adecuada de aglomerados con similar comportamiento en el mercado laboral.

Para el análisis específico de los cambios agregados ocurridos en la desigualdad de los ingresos de los hogares se utilizaron indicadores del mercado de trabajo, índice de *Gini*, índice de *Sen* y coeficiente de *Theil* (total y desagregado en inter e intra) por región y grupo de clasificación.

Cabe aclarar que en este trabajo no nos proponemos un análisis dinámico. Preferimos concentrarnos en el análisis de aquellas variables que están asociadas a la dimensión espacial, es decir, aquellas que difieren por aglomerado y en el tiempo; dejando de lado aquellas variables explicativas que solamente afectan el eje temporal (inflación, apertura comercial, inversión agregada, promoción y asistencia social y uno de los componentes del índice de *Theil*: el efecto participación).

INTRODUCCIÓN

El período estudiado incluye un importante cambio en la política económica de la Argentina. En efecto, el período que va desde 1991 a 2001 puede considerarse como una etapa de grandes transformaciones. Los profundos cambios del período incluyen un proceso de apertura y desregulación económica acelerada, la privatización de la mayor parte de las empresas públicas, la reestructuración del sistema impositivo, la flexibilización parcial de las regulaciones laborales y, especialmente, un inicialmente exitoso y finalmente catastrófico, proceso de estabilización nominal sostenido en la convertibilidad de la moneda doméstica con el dólar y la compresión de los salarios reales.

A su vez, este período incluye un cambio sustantivo en las reglas de juego dentro de las cuales los actores sociales interactuaban. Los cambios en el contexto macroeconómico (reducción de la inflación, menor volatilidad del producto, etc.) provocaron una profunda transformación en el patrón de cre-

cimiento y en la dinámica distributiva. Para ello, este proceso estuvo vinculado con otros factores de intervención: la apertura económica (aumento del comercio exterior), la desregulación de los mercados (crisis de los sectores tradicionales no competitivos) y el comportamiento de la tasa de desocupación (aumento del excedente laboral). Todo esto impactó sobre los activos públicos, privados y sociales en diferente manera según el grado de vinculación de los encadenamientos productivos a los sectores tradicionales o a los nuevos sectores dinámicos de la economía.

Los efectos regresivos de este proceso son ampliamente conocidos: se destaca un deterioro del mercado de trabajo a lo largo de la década como un rasgo característico tanto de las fases de crecimiento (1991-1994 y 1996-1998) como de crisis (1995-1996 y 1999-2001). A su vez, y en relación con la distribución de los ingresos, se destaca una tendencia creciente a la desigualdad a lo largo de toda la década.

A modo de síntesis, para toda la etapa reseñada, se puede contabilizar que solamente el 11,5por ciento del incremento que registró la población económicamente activa desde 1991 hasta 2001 (147.000 de 1.285.000) se sumó al stock de población ocupada, mientras el 88,5por ciento restante (1.193.000) se agregó a la desocupación. Al mismo tiempo se perdieron en términos netos 785.000 puestos de trabajo plenos. A esto cabe agregar un efecto pobreza directamente vinculado con el desempleo que alcanzaba, en octubre de 2001, al 35por ciento de los hogares urbanos y que con posterioridad a la crisis del verano de 2002 afectó a más del 50por ciento de los hogares.

EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES LABORALES Y DE LAS CAPACIDADES REPRODUCTIVAS DE LOS HOGARES

2.1 Análisis de los aglomerados

Mediante un análisis general, de la variación de tasas del mercado de trabajo (medias de los 17 aglomerados seleccionados) para la década 1991-2001, se observa claramente la caída de las oportunidades de empleo y el deterioro de las mismas.

La variación media de la tasa de actividad de los 17 aglomerados seleccionados, para este período, es positiva en un 6.8por ciento, reflejando una mayor presión sobre el mercado de trabajo. A su vez, el empleo pleno cae en promedio en un 14por ciento, y el desempleo aumenta en un 192por ciento. Ante este contexto, el considerable incremento del subempleo (120por ciento) expresa el crecimiento del mercado informal como *salida* ante esta situación.

Cuadro 1. Tasas del Mercado Laboral de los 17 aglomerados seleccionados

	Actividad	Empleo Pleno	Subempleo	Desempleo
1991	38.32	32.76	8.21	6.33
2001	40.89	28.20	15.47	14.96
Variación porcentual	6.87	-14.04	119.92	192.46

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

Por otro lado, al analizar los cambios en la distribución del ingreso de los aglomerados, mediante el coeficiente de *Gini*, observamos que no solamente se produjeron cambios en el interior de cada aglomerado en cuanto a sus niveles de desigualdad, si no que a su vez se modificaron las posiciones relativas de cada aglomerado respecto de los demás.

Cuadro 2. Ranking de desigualdad según coeficiente de *Gini*: aglomerados ordenados de mayor a menor desigualdad para el año 1991 junto a su nueva posición en el 2001

Aglomerados	Puesto en 1991	Puesto en 2001
Gran San Miguel de Tucumán y Tafí del Valle	1	11
Neuquén	2	12
Gran Rosario	3	6
Ciudad de Bs. As.	4	3
Salta	5	1
Ushuaia y Río Grande	6	14
Paraná	7	13
Gran San Juan	8	9
San Salvador de Jujuy y Palpalá	9	5
Río Gallegos	10	17
San Luis y El Chorrillo	11	10
Gran Mendoza	12	7
Partidos del Conurbano	13	2
Comodoro Rivadavia	14	4
Gran Córdoba	15	16
Gran La Plata	16	15
Santa Rosa y Toay	17	8

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

De acuerdo con el cuadro anterior, podemos afirmar que los aglomerados urbanos de Ciudad de Buenos Aires, San Juan, San Luis, Gran Córdoba y Gran La Plata no presentaron grandes modificaciones respecto de sus posiciones relativas de desigualdad considerando las puntas del período 1991-2001.

Por su parte, el aglomerado de San Miguel de Tucumán que en el año 1991 presentaba el mayor nivel de desigualdad (posición número 1), para el año 2001 se ubica en el puesto 11, presentando una mejora relativa de su posición respecto del resto de los aglomerados. A su vez, el aglomerado de Neuquén, también presenta una situación similar: pasando del puesto 2 al puesto 12.

Caso contrario, los aglomerados de Santa Rosa y Comodoro Rivadavia y los partidos del Conurbano bonaerense, empeoraron su posición relativa (pasando a ocupar puestos con mayores niveles de desigualdad).

Para el 2001 Río Gallegos presenta la mejor posición relativa de todos los aglomerados, presentando la menor desigualdad en la distribución del ingreso, pasando Salta a ocupar la peor posición.

2.2 Análisis de las regiones geográficas y sus aglomerados

Al analizar las medias de las variaciones de las tasas del mercado laboral, ingresos e índices de *Gini* y *Sen* de las cinco regiones geográficas estudiadas (Sur, NOA, Centro, Cuyo y AMBA) se observa que el comportamiento de las regiones es más bien *homogéneo*. En todas las regiones se observa la misma tendencia para cada uno de los indicadores analizados, excepto la región AMBA, la única región que al final de la década presenta un incremento de sus ingresos (3 por ciento en el ingreso total familiar, 4.8 por ciento en el ingreso por perceptor y 9 por ciento para el ingreso por equivalente adulto). Paradójicamente, la región metropolitana sufre el mayor crecimiento de la desigualdad aunque el indicador de bienestar (índice de *Sen*) es el que menos puntos porcentuales pierde a lo largo de la década.

La región Sur se destaca por ser la de menor crecimiento de desempleo. Esto está acompañado por un menor aumento de la desigualdad (medida mediante la variación del índice de *Gini*: 0.2 por ciento).

Las regiones NOA, Centro y Cuyo no difieren en mucho sus valores, salvo por la tasa de actividad de Cuyo que solamente aumenta un 3,3 por ciento a la vez que presenta una caída del ingreso por equivalente adulto algo más pronunciada que NOA y Centro. En efecto, mientras que en Cuyo el ingreso por equivalente adulto cae un 8.8 por ciento, Centro y NOA experimentan una caída, para el mismo indicador, de solamente un 3,9 por ciento y 3 por ciento respectivamente.

En síntesis, se observa que existe un comportamiento regresivo del mercado laboral entre 1991 y 2001 para todas las regiones geográficas estudiadas. Ahora bien, el agrupamiento en regiones geográficas: ¿resume satisfactoriamente los cambios en los indicadores del mercado de trabajo de los aglomerados urbanos? A su vez, este agrupamiento ¿da cuenta de los cambios en el nivel de ingresos, desigualdad y bienestar?

A continuación, analizaremos la variación de las diferentes tasas del mercado laboral e indicadores de ingreso, bienestar y desigualdad para cada uno de los aglomerados seleccionados.

Cuadro 3.
Tasas del Mercado de Trabajo, Bienestar y Desigualdad por regiones y aglomerados.
Variación Porcentual 1991-2001

Aglomerados agrupados por Región	Activ.	Empleo pleno	Sub-empl.	Desemp. pleno	Ing. Tot. Fliar.	Ing. x Perc.	Ing. x Eq. Adul.	Coef. Sen	Coef. Gini
REGIÓN 1 SUR									
Río Gallegos	9.5	6.8	178.4	-26.0	15.6	11.9	35.1	21.8	-12.2
Ushuaia y Río Grande	-2.3	-9.8	56.8	8.5	-23.1	-23.6	-13.7	-22.5	-1.7
Comodoro Rivadavia	0.3	-9.6	64.5	37.2	-2.6	4.5	14.5	-12.0	24.4
Neuquén	10.7	-14.2	217.1	184.3	-19.2	-16.8	-7.6	-16.4	-6.9
Media Región Sur	4.5	-6.7	129.2	51.0	-7.3	-6.0	7.1	-7.3	0.2
REGIÓN 2 NOA									
Gran S.M. de Tuc.-Tafí V.	1.1	-14.7	43.1	58.7	-3.3	0.4	11.3	-1.0	-4.7
San S. de Jujuy y Palpalá	6.1	-19.2	38.6	526.7	-7.4	-7.8	-1.5	-12.8	13.2
Salta	15.9	-17.8	164.0	351.2	-27.4	-27.8	-18.8	-33.1	16.8
Media Región NOA	7.7	-17.2	81.9	312.2	-12.7	-11.7	-3.0	-15.6	8.1
REGIÓN 3 CENTRO									
Gran Córdoba	-2.1	-20.9	53.8	188.2	-20.3	-17.0	-9.7	-21.3	3.1
Gran La Plata	13.3	-7.0	90.7	163.9	6.6	10.4	16.9	3.8	7.3
Paraná	15.2	-10.3	90.0	264.0	-28.0	-23.0	-20.9	-28.2	0.4
Santa Rosa y Toay	11.6	-13.6	300.5	528.4	-4.6	0.4	11.0	-15.0	32.0
Gran Rosario	9.2	-20.5	131.9	164.9	-22.5	-20.9	-16.6	-24.5	5.6
Media Región Centro	9.4	-14.5	133.4	261.9	-13.8	-10.0	-3.9	-17.0	9.0
REGIÓN 4 CUYO									
Gran Mendoza	0.3	-20.0	79.1	207.6	-10.8	-6.5	-3.7	-15.1	10.9
Gran San Juan	12.0	-11.5	80.2	162.3	-11.1	-10.7	-2.0	-31.1	7.4
San Luis y El Chorrillo	-2.4	-22.5	162.2	124.7	-28.8	-21.3	-20.8	-13.6	6.2
Media Región Cuyo	3.3	-18.0	107.2	164.9	-16.9	-12.8	-8.8	-19.9	8.2
REGIÓN 5 AMBA									
Partidos del Conurbano	8.5	-24.6	171.2	69.4	-14.3	-12.0	-7.2	-21.5	19.4
Ciudad de Bs. As.	10.1	-9.3	116.5	257.8	20.4	21.5	25.2	14.2	10.8
Media Región AMBA	9.3	-16.9	143.8	163.6	3.0	4.8	9.0	-3.6	15.0

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

En el caso de la *Región Sur* (Río Gallegos, Ushuaia/Río Grande, Comodoro Rivadavia y Neuquén), la variación de la tasa de actividad, empleo y desempleo, presenta tendencias diferentes al interior de la región. A modo de ejemplo, la variación de la tasa de desempleo oscila entre una caída del 26

por ciento (Río Gallegos) presentando un crecimiento en el resto de los aglomerados (hasta un 184 por ciento en el caso de Neuquén). Como excepción a las diferentes tendencias en la variación de las tasas del mercado de trabajo mencionadas, en los aglomerados de esta región, la variación de la tasa de subempleo manifiesta una tendencia positiva para el total de los aglomerados, pero con variaciones de diferente intensidad, entre el 56 por ciento y 217 por ciento (Ushuaia-Río Grande y Neuquén respectivamente).

Esta heterogeneidad en el interior de la región se refleja también en los indicadores de ingresos. Río Gallegos, con un comportamiento diferente al de sus vecinos, expresa la heterogeneidad de la región: no solamente se incrementan los ingresos (total familiar, por perceptor y por equivalente adulto en un 15 por ciento, 11 por ciento y 35 por ciento respectivamente), sino que también crecen la actividad y el empleo frente a una caída del desempleo. Además, es el único aglomerado de los 17 analizados que acompaña un aumento en el ingreso con una mejora en su distribución y un incremento de su nivel de bienestar. El comportamiento del mercado de trabajo de Río Gallegos, se contraponen al observado en Ushuaia-Río Grande y Neuquén, en los cuales se evidencia un deterioro de los distintos indicadores labores. En este sentido, la peor *performance* de la región la presenta Ushuaia-Río Grande, con una caída de los ingresos (total familiar: 23 por ciento, por perceptor: 23 por ciento y por equivalente adulto: 13 por ciento). Sin embargo, ambos aglomerados (Neuquén y Ushuaia-Río Grande) mejoran su distribución del ingreso dado que la merma de éstos se estaría produciendo en los hogares de mayores ingresos tal como lo indica la disminución de la desigualdad (El *Gini* cae un 1.7 por ciento en Ushuaia-Río Grande y un 6.9 por ciento en Neuquén). Cabe señalar que, si bien hay una disminución en el indicador de desigualdad, el bienestar sufre una pérdida porcentual del 22.5 por ciento y 16.3 por ciento respectivamente.

A su vez, el caso de Comodoro Rivadavia se destaca como un caso atípico de la región dado que cae el empleo pleno y crece el ingreso por perceptor y por equivalente adulto.

La *Región NOA* (Gran San Miguel de Tucumán-Tafi Viejo, San Salvador de Jujuy-Papalá, y Salta) a diferencia de la *Región Sur*, presenta variaciones de sus tasas con similar tendencia para los diferentes aglomerados que la componen (aumenta la tasa de actividad, desempleo, y subempleo a su vez que disminuye la tasa de empleo en sus 3 aglomerados). Pero principalmente, la tasa de desempleo presenta una importante heterogeneidad para los diferentes aglomerados, oscilando la variación entre un 58 por ciento y 526 por ciento (Gran San Miguel de Tucumán-Tafi Viejo y San Salvador de Jujuy respectivamente). Una situación similar, aunque de menor dispersión se presenta en la variación de la tasa de subempleo.

Respecto de los ingresos, los de San Salvador de Jujuy y Salta se deterioran, presentando un comportamiento particular Gran San Miguel del Tucumán, donde disminuye el ingreso total familiar (3.4 por ciento) a su vez que se mantienen los ingresos por perceptor (0.4 por ciento) y mejoran los ingresos por equivalente adulto (11.3 por ciento).

La heterogeneidad de la región está marcada, entonces, por Gran San Miguel de Tucumán-Tafí Viejo. En efecto, mientras que Salta y San Salvador de Jujuy expresan un comportamiento *esperable* de sus ingresos al analizar el comportamiento de sus mercados laborales, Gran San Miguel de Tucumán-Tafí Viejo se distingue por un aumento en su ingreso por equivalente adulto y por la ausencia de caída del ingreso por perceptor. Este fenómeno está acompañado de una mejora en la distribución de su ingreso y de una pérdida en el bienestar de tan solamente un 1 por ciento.

La *Región Centro* (Gran Córdoba, Gran La Plata, Paraná, Santa Rosa-Toay, y Gran Rosario) presenta variaciones de sus tasas con similar tendencia para casi la totalidad de los aglomerados que la componen (aumenta la tasa de actividad –excepto para Gran Córdoba que sufre una caída del 2 por ciento–). La caída en el empleo de los aglomerados de esta región también es heterogénea. La tasa de empleo varía entre un 7 por ciento y un 21 por ciento aproximadamente.

En relación con los ingresos, en función de su comportamiento *esperado* a partir de las variaciones en sus tasas, Gran La Plata es un caso a señalar dado que, frente a la caída de sus indicadores laborales, se observa un aumento en sus ingresos. Sin embargo, los mismos se ven *opacados* por un aumento en la desigualdad (ya que el aumento en los ingresos se explicaría por un aumento en los ingresos de los hogares más ricos). A su vez, Santa Rosa-Toay experimenta un aumento del desempleo casi 3 veces superior (2.74) al de la media de los 17 aglomerados y 2 veces superior a la de la región. De la misma manera se destaca un incremento en la tasa de subempleo casi 3 veces superior a la media de su región. Sin embargo, solamente disminuye el ingreso total familiar (4.6 por ciento) mientras que el ingreso por perceptor se mantiene casi constante (0.4 por ciento) y el ingreso por equivalente adulto aumenta casi un 11 por ciento.

La *Región Cuyo* (Gran Mendoza, Gran San Juan y San Luis-El Chorrillo) presenta una similar tendencia de sus diferentes ingresos. A diferencia de las otras regiones, en la que la caída de los ingresos de un aglomerado es contrapuesta a la mejora de otro aglomerado de la misma región. En este caso, los ingresos de sus tres aglomerados caen, presentando el mayor deterioro San Luis-El Chorrillo (ingreso total familiar: -28 por ciento; ingreso por perceptor: -21 por ciento e ingreso por equivalente adulto: -20 por ciento).

Esta caída está vinculada con la caída del empleo (22 por ciento) y el aumento del subempleo (162 por ciento), en ambos casos las principales variaciones de la región. A su vez, este aglomerado se destaca por ser el único que expresa una caída en la tasa de actividad y por tener la menor caída en el desempleo (124.7 por ciento). Estas dos últimas variables podrían estar hablando de un aumento en el número de desalentados.

La *Región AMBA* compuesta tan solamente por 2 aglomerados (Partidos del Conurbano y Ciudad de Buenos Aires) también expresa una importante heterogeneidad en sus indicadores. En cuanto a la actividad, empleo, subempleo y desempleo, las variaciones de estas tasas en ambos aglomerados evolucionan en una misma dirección, pero presentando variaciones de diferente magnitud. Se destaca la caída del empleo de los Partidos del Conurbano (24 por ciento) como la más importante de los 17 aglomerados seleccionados (10 puntos por encima de la media del conjunto de aglomerados). Esta caída del empleo -2.7 veces superior a la de Ciudad de Bs. As.- está acompañada del aumento del desempleo en un 69 por ciento, y del subempleo en un 171 por ciento, se traduce en una importante caída de los ingresos (ingreso total familiar: 14 por ciento, ingreso por perceptor: 11.9 por ciento, ingreso por equivalente adulto: 7.2 por ciento). La variación de los ingresos de este aglomerado contrasta con los de la Ciudad de Buenos Aires que muestra una tendencia totalmente opuesta. En este caso, a pesar de un incremento abrupto en la tasa de desempleo (257 por ciento), una caída en el empleo y un aumento del subempleo, los ingresos crecieron notablemente entre los años 1991 y 2001 (a diferencia de la mayoría de los aglomerados que sufrieron una caída de sus ingresos, Ciudad de Buenos Aires experimentó un incremento de entre un 20 por ciento y un 25 por ciento) junto con el bienestar. Sin embargo, esta situación no se tradujo en una disminución de la desigualdad.

De esta manera, el análisis tiende a demostrar que, al menos durante el período de estudio, los agrupamientos de los mercados de trabajo a partir de regiones geográficas tienen muy poca utilidad para describir los cambios ocurridos en los mercados de trabajo urbanos, dado que dentro de tales clasificaciones se encuentran mercados con comportamientos muy diferentes entre sí. En este sentido, el análisis del comportamiento de los cambios en el mercado de trabajo exige un análisis más detallado.

OTRA ALTERNATIVA DE CLASIFICACIÓN DE AGLOMERADOS: TIPOLOGÍA DE *CLUSTER*

En líneas generales observamos que los indicadores laborales durante los años 1990 revelaron un deterioro general en la mayor parte de los aglo-

merados urbanos considerados. Dicho deterioro no se limita solamente a un detrimento del mercado laboral, sino que también afectó a la distribución del ingreso dando cuenta de una evolución regresiva en términos de desigualdad. A su vez, este deterioro fue acompañado por una caída del bienestar medio de los ingresos que pone de manifiesto la existencia de un proceso de movilidad descendente entre los hogares urbanos. Sin embargo no todos los mercados de trabajo sufrieron con la misma intensidad este deterioro; ni tal comportamiento estuvo de igual manera asociado a factores o efectos funcionales, tanto en relación con la capacidad de generación de empleos a tiempo completo de la economía, como en cuanto a la respuesta de la oferta de mano de obra, produciendo resultados distintos en relación con el desempleo abierto o el subempleo horario.

En el apartado anterior hemos analizado las desigualdades de oportunidades en el mercado de trabajo partiendo de una mirada en el nivel de regiones geográficas tradicionales y luego, desagregada por aglomerados. Como hemos visto, este análisis solamente puso de relieve la gran heterogeneidad en los agrupamientos de los mercados de trabajo a partir de regiones geográficas teniendo muy poca utilidad para describir los cambios ocurridos, dado que dentro de tales clasificaciones se encuentran mercados de trabajo con comportamientos muy diferentes.

En este apartado analizaremos entonces las características del mercado de trabajo y el comportamiento de los ingresos, a partir de un nuevo esquema de clasificación. Para ello hemos tomado la construcción de un *cluster* jerárquico desarrollado por Con, M.; E. Philipp y A, Salvia (2001) pensado como una alternativa eficaz para obtener grupos con alta homogeneidad interna y heterogeneidad entre grupos.

Con el fin de evaluar esta situación y poder clasificar los mercados de trabajo urbanos según su particular comportamiento laboral, se decidió utilizar las variaciones porcentuales entre puntas del período correspondientes a las tasas de actividad, empleo pleno, subempleo y desocupación de cada aglomerado. La clasificación seleccionada buscó dar respuesta a tres exigencias:

- mejor agrupamiento de aglomerados con similar comportamiento para el conjunto de las variables consideradas (alta homogeneidad intra grupos);
- mayor desigualdad para el promedio de las variables consideradas entre los grupos que presentaron similar comportamiento (alta heterogeneidad inter grupos); y
- clasificación de los aglomerados considerados en un número razonable de grupos teóricamente significativos.

De esta manera quedaron definidos cinco grupos:

Grupo 1 (Río Gallegos): caracterizado por un crecimiento de la oferta laboral con caída del desempleo por aumento del empleo pleno, pero también del subempleo horario;

Grupo 2 (Ushuaia/Río Grande, Comodoro Rivadavia, Gran San Miguel de Tucumán): con una caída del empleo pleno y aumento del desempleo abierto, con aumento del subempleo y/o el desaliento laboral;

Grupo 3 (Gran Córdoba, Gran Mendoza, San Luis/El Chorrillo, San Salvador de Jujuy/Palpalá): donde se observa también una caída del empleo pleno y fuerte aumento del desempleo abierto, pero con mayor aumento del subempleo y menor desaliento laboral;

Grupo 4 (Ciudad de Buenos Aires, Gran La Plata, Paraná, Gran San Juan): aglomerados que presentan una caída del empleo pleno y fuerte aumento del desempleo abierto, con fuerte ajuste a partir del subempleo y aumento de la oferta laboral;

Grupo 5 (Salta, Santa Rosa/ Toay, Gran Rosario, Conurbano Bonaerense, Neuquén): con una fuerte caída del empleo pleno y mayor aumento del desempleo abierto, con mayor ajuste a partir del subempleo y aumento de la oferta laboral.

A partir de este agrupamiento, y del cálculo de las medias de dichos grupos se observa que, si bien la tendencia general se orienta hacia un deterioro del empleo pleno (excepción hecha solamente por el *Grupo 1*, Río Gallegos), las mayores diferencias se presentaron en cuanto a la gravedad de dicho deterioro y el modo en que la oferta laboral ajustó la caída en las oportunidades de empleo pleno (desaliento, desempleo o subempleo). (Consultar cuadro *Anexo 2*)

De esta manera, la nueva forma de clasificación ya no se basa en la cercanía geográfica de los aglomerados, sino en el desempeño de los mismos en el mercado laboral entre 1991 y 2001.

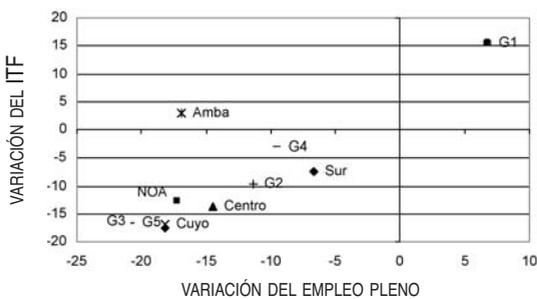
Ahora, si bien un agrupamiento perfectamente homogéneo no es posible dado que cada aglomerado tiene sus particularidades en cuanto al comportamiento de los indicadores del mercado de trabajo, la metodología del *cluster jerárquico* nos permitió reducir la heterogeneidad propia de las regiones geográficas.

Es interesante destacar la correlación existente entre los indicadores laborales y los indicadores de ingresos agregados por grupos. Cabe aclarar que para realizar el análisis de los coeficientes de correlación (r de Pearson) y determinación (r^2) se tomó como unidad a los grupos y a las regiones.

El análisis de estos coeficientes, junto con los gráficos, muestra cómo en los grupos se especifica la relación entre la variación del empleo pleno y la variación de los ingresos. Es decir, el nuevo agrupamiento evidencia una mayor relación entre estas variables. Por ejemplo, mientras que en el agrupamiento tradicional por regiones la fuerza de la relación entre la variación del empleo pleno y el ingreso por perceptor es débil (coeficiente de correlación = 0.09), ésta aumenta a 0.97 en el caso de los grupos reflejando una alta correlación (Coeficientes Gráfico 2). A su vez, este incremento en la correlación, es acompañado por un abrupto incremento en el coeficiente de determinación (de 0.08 a 0.95). Es decir, en el caso de los grupos, el 95 por ciento de la variación del ingreso por perceptor es explicada por la variación en el empleo pleno, frente a un 0.8 por ciento en el caso de las regiones.

Similar especificación de la relación en los grupos frente a las regiones, se refleja tanto en la relación entre la variación del empleo pleno, y la variación del ingreso total familiar, así como en la variación del empleo pleno y el ingreso por equivalente adulto (coeficientes Gráficos 1 y 3). A modo de ejemplo, la variación del empleo pleno explica en un 26 por ciento la variación del ingreso por equivalente adulto en el caso de las regiones, frente a un 99 por ciento en el caso de los grupos.

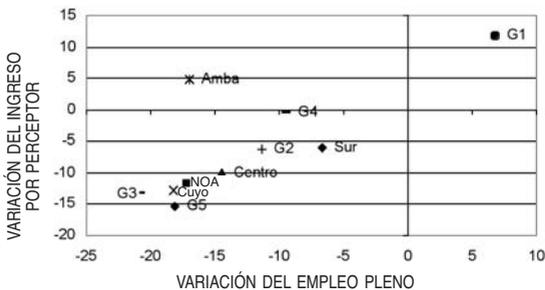
Gráfico 1. Variación del Ingreso Total Familiar según Variación del Empleo Pleno para regiones y grupos. 1991-2001



	Coef. Determinación	Coef. Correlación
Regiones	0,0208	0,1443
Grupos	0,9767	0,9883

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

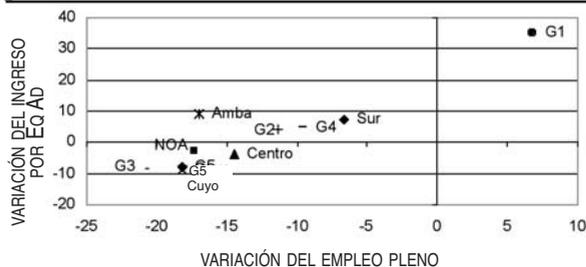
Gráfico 2. Variación del Ingreso por Perceptor según Variación del Empleo Pleno para regiones y grupos. 1991-2000



	Coef. Determinación	Coef. Correlación
Regiones	0,0085	0,0922
Grupos	0,9506	0,9750

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

Gráfico 3. Variación del Ingreso por Equivalente Adulto según Variación del Empleo Pleno para regiones y grupos. 1991-2001



	Coef. Determinación	Coef. Correlación
Regiones	0,2614	0,5113
Grupos	0,9902	0,9951

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

La marcada diferencia en los coeficientes de determinación según uno u otro agrupamiento de los aglomerados expresa como esta nueva clasificación ajusta la relación entre el empleo y los ingresos, lo que nos permite especificar y profundizar el análisis del comportamiento de los mercados de trabajo y su relación con el ingreso.

Como soporte a los coeficientes presentados, los gráficos reflejan de manera elocuente la relación existente entre la variación del empleo pleno y los cambios evidenciados en los ingresos durante los años 1990, considerando al grupo y la región como criterios de agrupamiento (*Gráficos 1, 2 y 3*).

En el caso de las regiones, a modo general podemos ver que en los diferentes gráficos aparecen distribuidas de manera no lineal (lo que se expresa en sus bajos coeficientes de correlación anteriormente comentados). En cambio, en el caso de los grupos se puede visualizar una relación lineal (expresada en los altos coeficientes de correlación), en la que la caída en la tasa de empleo pleno, es acompañada por la caída en los diferentes ingresos (total familiar, perceptor y equivalente adulto).

En los gráficos se evidencia también el particular desempeño de Río Gallegos (grupo uno), comentado a lo largo del trabajo.

Una vez señalada la utilidad de los *cluster* como forma eficaz de agrupar los distintos aglomerados, se utilizó dicha clasificación en un análisis de desigualdad del ingreso mediante el índice de *Theil*. Los resultados obtenidos se estudian en el apartado siguiente, el cual tiene como objetivo poner a prueba la utilidad de esta propuesta de regionalización a la luz del análisis de la desigualdad.

ANÁLISIS DE DESIGUALDAD POR DESCOMPOSICIÓN

En este apartado se intentará dar cuenta de la distribución del ingreso de los hogares mediante el índice de *Theil* considerando al aglomerado, región geográfica y grupo de clasificación como unidades de análisis.

Este indicador posee la propiedad de aditividad lo cual permite su descomposición (ver *anexo 3*). A los efectos de este trabajo, la utilidad de dicha propiedad radica en conocer en qué medida la desigualdad en la distribución del ingreso¹ se debe a la desigualdad que se presenta entre los aglomerados/regiones geográficas/*clusters* (interdesigualdad) y cuánto se debe a la dispersión de ingresos existente dentro de cada agrupamiento (intradesequaldad). Cabe destacar que no se pretende, en el presente apartado, realizar un estudio dinámico de la desigualdad. De este modo, si bien se destacan los aspectos de mayor relevancia referentes a la comparación 1991-2001, lejos de indagar en los cambios en el tiempo del índice de *Theil*, se hará hincapié en las participaciones de los componentes *inter* e *intra* en la desigualdad total –siendo éste un análisis estático–. Sin embargo, el cálculo fue realizado para los años 1991 y 2001, de manera tal de cerciorar que la conclusión obtenida –acerca de la utilización de la región geográfica y del *cluster* en los estudios de desigualdad– sea válida para ambos extremos de la serie.

¿En qué medida la dimensión geográfica tradicional capta la dispersión en los niveles de ingreso? ¿Cuánto de la desigualdad se explica por la tipología de *clusters*? ¿En qué medida uno u otro agrupamiento dan cuenta de la heterogeneidad de los ingresos?

En el apartado anterior se evaluó la fuerza de asociación existente entre los cambios en el empleo pleno –entre 1991 y 2001– y aquellos producidos en los niveles de ingresos. Así, observamos que bajo la tipología de grupos se presenta un aumento de dicha forma de asociación. Sin embargo, esto no implica que los grupos sean considerados *buenos* para analizar la desigualdad en la distribución del ingreso, y esto es precisamente lo que se pretende indagar en el presente apartado.

En primer lugar, al observar los datos obtenidos de la descomposición por aglomerados, debe señalarse que si bien es ésta la que posee el mayor nivel de desagregación,² la alta heterogeneidad de ingresos en cada uno de los aglomerados queda evidenciada por la elevada participación del componente *intra*. Asimismo, si bien la participación de la desigualdad entre los agome-

¹ Se consideran para este análisis los ingresos totales familiares.

² Kuznets, 1955, sostiene que la desigualdad en la distribución del ingreso tiende a ser mayor en los grandes centros urbanos. En este caso, al considerar cada aglomerado por separado los grupos que se establecen no son tan grandes como en el caso de las regiones geográficas o *clusters*. Al realizar la descomposición por aglomerados, se están conformando 17 grupos, los cuales son los 17 aglomerados seleccionados para el estudio. Tal como fue señalado al comienzo del trabajo, en la descomposición por regiones y *clusters*, se diferencian 5 grupos, dando lugar a grupos más grandes y con mayores probabilidades de disparidad de ingresos.

rados en el nivel de desigualdad total (componente *inter*) sigue siendo reducida en comparación con la intradesigualdad, podemos inferir que dicha participación se incrementó en comparación a la situación registrada en 1991 evidenciándose un significativo proceso de diferenciación entre los aglomerados.

A su vez, se utilizó el concepto de región geográfica en el cálculo del coeficiente de *Theil*. ¿En qué medida las disparidades de los ingresos son explicadas por la región? Al realizar la descomposición por regiones geográficas, se observa que a lo largo de la década aproximadamente el 96,5 por ciento de la desigualdad total se debe a la desigualdad en el interior de las mismas. Se señala, de esta manera, la alta heterogeneidad existente dentro de cada región, dejando en evidencia que la cercanía de los aglomerados convive con una elevada dispersión de los ingresos. De esta forma, queda demostrado que el término región geográfica pierde capacidad explicativa en los análisis de desigualdad. Si bien no se producen importantes variaciones en las proporciones *intra/inter* a lo largo de la década, puede señalarse un ligero descenso de la heterogeneidad en el interior de las mismas.

Al presentar una nueva alternativa de regionalización y efectuar la descomposición, ya no sobre la base de la cercanía geográfica de los aglomerados sino sobre la base del comportamiento de los mismos en el mercado de trabajo, se observa que el componente *intra* desciende con más fuerza (en comparación con el caso de descomposición por regiones) a lo largo de la década. Esto significa que durante el período bajo análisis los *clusters* presentan –en su interior– una dispersión menor de los ingresos. Así, debe señalarse que la tipología basada en los indicadores laborales (elaboración de *clusters*) establece grupos de aglomerados más homogéneos en cuanto a sus niveles de ingresos. En lo que a este aspecto concierne, es necesario aclarar que aunque no es el objetivo principal de este apartado indicar cuáles son los factores que influyen en los niveles de ingreso de la población y analizar las razones de la desigualdad; sí es relevante destacar que dicha dispersión de los ingresos está evidentemente más correlacionada con el dispar desempeño de los aglomerados en el mercado laboral que con la ubicación geográfica de los mismos.

De esta manera, se observa que la intradesigualdad es primordial en la desigualdad total más allá del tipo de descomposición que se lleva a cabo. Al realizar un análisis comparativo entre los distintos tipos de descomposición debe señalarse que en el primer caso –descomposición por aglomerados– existe una mayor homogeneidad (menor participación del componente *intra*) y una mayor diferenciación entre ellos (mayor interdesigualdad). Sin embargo, tal como se mencionó anteriormente, se estarían tomando en este caso grupos de menor amplitud y por lo tanto, con mayor probabilidad de poseer cierta homogeneidad en los niveles de ingresos. En el caso de la clasificación por regiones geográficas y *clusters*, es ésta última la que logra grupos con menor dispersión (menor participación del componente *intra*).

La tipología de *cluster* representa un ensayo de clasificación de aglomerados alternativa a la regional tradicional. Evidentemente, al considerar el dispar desempeño en el mercado de trabajo se delimitaron grupos más homogéneos en términos de ingresos totales familiares.

Cuadro 4. Evolución del índice de Theil. Desigualdad intergrupala e intragrupal. Selección de aglomerados: 1991 y 2001

	Theil Total	Theil Inter	Theil Intra	Por ciento Inter/Total	Por ciento Intra/Total
DESCOMPOSICIÓN POR AGLOMERADOS					
1991	0.3697	0.0139	0.3559	3.75	96.25
2001	0.4338	0.0493	0.3845	11.37	88.63
DESCOMPOSICIÓN POR REGIONES					
1991	0.3697	0.0054	0.3644	1.45	98.55
2001	0.4338	0.0127	0.4210	2.94	97.06
DESCOMPOSICIÓN POR GRUPOS					
1991	0.3697	0.0072	0.3625	1.95	98.05
2001	0.4338	0.0340	0.3998	7.85	92.15

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

EN SÍNTESIS

La evidencia reunida en este trabajo confirma que los ciclos económicos y reformas de los años noventa, así como la etapa final de estancamiento y crisis, dejaron un saldo de mayor desigualdad en la brecha distributiva y una fuerte polarización social que afectó en distinto grado a los aglomerados urbanos.

De esta manera, se señala un proceso de desigualdad dual que abarca tanto a la estructura quintílica como a la geográfica señalando una creciente heterogeneidad entre los aglomerados. Asimismo, se podría inferir que esta situación estuvo estrechamente asociada al dispar desempeño de los mercados de trabajo durante los años 1990.

De acuerdo con los datos presentados, la agregación de los aglomerados de la EPH por regionalización geográfica constituye un modo de clasificación poco válida para entender los cambios ocurridos en la estructura social y ocupacional del país.

En consecuencia, se planteó a lo largo del trabajo una nueva alternativa de análisis basado, ya no en una clasificación geográfica de aglomerados sino en una tipología vinculada al comportamiento del mercado de trabajo en

cada uno de ellos. De esta manera, al tomar en consideración las particularidades de cada aglomerado en sus indicadores laborales, la clasificación permite un análisis diferente al regional tradicional.

Mediante esta propuesta, el presente trabajo tiene como objetivo contribuir al debate que se establece en torno de la utilización del concepto de región geográfica en el análisis de desigualdad. En este caso, se eligió el comportamiento del mercado de trabajo como factor alternativo al componente geográfico. Sin embargo, seguramente existen otros aspectos igualmente viables para el agrupamiento de aglomerados. Queda pendiente, para futuras investigaciones, establecer qué aspectos son viables y pertinentes para un nuevo agrupamiento.

El marco espacial del trabajo quedó determinado por los 17 aglomerados urbanos seleccionados. Sin embargo, olvidándonos por un momento de las limitaciones de los datos y complejidades del análisis, y tomando únicamente los conceptos teóricos, nos surgen las siguientes preguntas: ¿podría expandirse a un análisis en términos internacionales? ¿qué implicancias podría tener para el MERCOSUR y para los distintos bloques regionales?

En cuanto a la elaboración e implementación de políticas públicas ¿tendría esta nueva tipología por *clusters* alguna utilidad o sería inviable por no concordar con el marco institucional?

ANEXO 1

Tasas del Mercado de Trabajo por regiones y aglomerados. 1991-2001

Aglomerados agrupados por Región	Activ. 1991	Activ. 2001	Emp.pl. 1991	Emp.pl. 2001	Subocup 1991	Subocup 2001	Desocup 1991	Desocup 2001
REGIÓN 1 SUR								
Río Gallegos	36.7	40.2	34.4	36.7	2.4	6.1	3.7	2.5
Ushuaia y Río Grande	43.6	42.6	35.1	31.6	8.6	13.8	10.9	12.1
Comodoro Rivadavia	39.1	39.2	32.6	29.5	6.4	10.5	10.3	14.1
Neuquén	39.4	43.6	34.8	29.8	5.2	14.9	6.5	16.7
Media Región Sur	39.7	41.4	34.2	31.9	5.7	11.3	7.9	11.4
REGIÓN 2 NOA								
Gran San Miguel de Tuc.-Tafí Viejo	37.8	38.2	28.8	24.5	12.5	17.7	11.4	17.9
San Salvador de Jujuy y Palpalá	33.0	35.0	27.7	22.4	12.7	16.6	3.3	19.5
Salta	34.0	39.4	29.3	24.1	9.0	20.5	4.7	18.3
Media Región NOA	34.9	37.5	28.6	23.7	11.4	18.3	6.5	18.6
REGIÓN 3 CENTRO								
Gran Córdoba	37.8	37.0	32.1	25.4	9.8	15.4	5.4	15.9
Gran La Plata	39.0	44.2	33.0	30.7	8.5	14.3	7.0	16.3
Paraná	34.3	39.5	29.0	26.0	10.0	16.5	5.6	17.7
Santa Rosa y Toay	39.6	44.2	37.2	32.1	3.4	12.2	2.7	15.2
Gran Rosario	40.1	43.8	33.1	26.3	8.1	17.2	9.4	22.8
Media Región Centro	38.2	41.7	32.9	28.1	8.0	15.1	6.0	17.6
REGIÓN 4 CUYO								
Gran Mendoza	39.3	39.4	33.6	26.9	10.3	18.4	4.4	13.5
Gran San Juan	35.1	39.3	28.3	25.0	12.3	19.8	7.0	16.4
San Luis y El Chorrillo	38.0	37.1	33.3	25.8	7.0	18.8	5.3	12.2
Media Región Cuyo	37.5	38.6	31.7	25.9	9.9	19.0	5.6	14.0
REGIÓN 5 AMBA								
Partidos del Conurbano	39.0	42.3	33.9	25.6	7.4	18.5	5.7	8.9
Ciudad de Bs. As.	45.6	50.2	40.9	37.1	6.0	11.8	4.4	14.3
Media Región AMBA	42.3	46.3	37.4	31.3	6.7	15.2	5.1	11.6

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991 y 2001).

ANEXO 2

**Tasas del Mercado de Trabajo, Bienestar y Desigualdad por grupos y aglomerados.
Variación Porcentual 1991-2001**

Aglomerados agrupados por Grupo	Activ.	Empleo pleno	Sub-empl.	Desemp.	Ing. Tot. Fliar.	Ing. x Perc.	Ing. x Eq. Adul.	Coef. Sen	Coef. Gini
GRUPO 1									
Río Gallegos	9.5	6.8	178.4	-26.0	15.6	11.9	35.1	21.8	-12.2
Media Grupo 1	9.5	6.8	85.7	-26.0	15.6	11.9	35.1	21.8	-12.2
GRUPO 2									
Ushuaia y Río Grande	-2.3	-9.8	56.8	8.5	-23.1	-23.6	-13.7	-22.5	-1.7
Comodoro Rivadavia	0.3	-9.6	64.5	37.2	-2.6	4.5	14.5	-12.0	24.4
Gran San Miguel de Tuc.-Tafí Viejo	1.1	-14.7	43.1	58.7	-3.3	0.4	11.3	-1.0	-4.7
Media Grupo 2	-0.3	-11.4	54.8	34.8	-9.7	-6.2	4.0	-11.8	6.0
GRUPO 3									
Gran Córdoba	-2.1	-20.9	53.8	188.2	-20.3	-17.0	-9.7	-21.3	3.1
Gran Mendoza	0.3	-20.0	79.1	207.6	-10.8	-6.5	-3.7	-15.1	10.9
San Luis y El Chorrillo	-2.4	-22.5	162.2	124.7	-28.8	-21.3	-20.8	-31.1	7.4
San Salvador de Jujuy y Palpalá	6.1	-19.2	38.6	526.7	-7.4	-7.8	-1.5	-12.8	13.2
Media Grupo 3	0.5	-20.6	83.4	261.8	-16.8	-13.1	-8.9	-20.1	8.7
GRUPO 4									
Ciudad de Bs. As.	10.1	-9.3	116.5	257.8	20.4	21.5	25.2	14.2	10.8
Gran La Plata	13.3	-7.0	90.7	163.9	6.6	10.4	16.9	3.8	7.3
Paraná	15.2	-10.3	90.0	264.0	-28.0	-23.0	-20.9	-28.2	0.4
Gran San Juan	12.0	-11.5	80.2	162.3	-11.1	-10.7	-2.0	-13.6	6.2
Media Grupo 4	12.6	-9.5	75.5	212.0	-3.1	-0.4	4.8	-6.0	6.2
GRUPO 5									
Salta	15.9	-17.8	164.0	351.2	-27.4	-27.8	-18.8	-33.1	16.8
Gran Rosario	9.2	-20.5	131.9	164.9	-22.5	-20.9	-16.6	-24.5	5.6
Partidos del Conurbano	8.5	-24.6	171.2	69.4	-14.3	-12.0	-7.2	-21.5	19.4
Neuquén	10.7	-14.2	217.1	184.3	-19.2	-16.8	-7.6	-16.4	-6.9
Media Grupo 5	11.2	-18.1	196.9	259.6	-17.6	-15.4	-7.8	-22.1	13.4

Fuente: elaboración propia, sobre la base de datos de la EPH, INDEC (octubre 1991-2001).

ANEXO 3. METODOLOGÍA

En este estudio se consideró la situación de los mercados laborales e ingresos de los hogares de 17 aglomerados urbanos, de los cuales la EPH dispone de información comparable para los años de estudio. Los aglomerados considerados fueron: Ciudad de Buenos Aires, Conurbano Bonaerense, Comodoro Rivadavia, Gran Córdoba, Gran La Plata, Gran Mendoza, Gran Rosario, Gran San Juan, Gran San Miguel de Tucumán/ Tafí Viejo, Neuquén,

Paraná, Río Gallegos, Salta, San Luis/ El Chorrillo, San Salvador de Jujuy/ Palpalá, Santa Rosa/ Toay y Ushuaia/ Río Grande.

En el caso de octubre de 1991 no se contó con información completa en 7 de estos centros urbanos. Dada la importancia de los mismos se decidió mantenerlos en el estudio, asignando a dicha onda/año la información de la onda de mayo de 1992. Quedaron fuera del análisis un total de 8 aglomerados urbanos donde el problema de la falta de datos no pudo ser resuelto.

El concepto de ingreso que se aplica corresponde al relevado por la EPH, el cual incluye *ingresos monetarios mensuales* de fuentes laborales (salarios, ingresos de cuenta propias y ganancias de patrón) y no laborales (intereses, rentas, jubilaciones, utilidades, becas, etc.), a la vez que no considera los ingresos no monetarios, las ganancias de capital devengadas y no realizadas, así como la renta imputable de la propia vivienda y otros bienes durables. Los ingresos computados representan valores netos sin considerar obligaciones fiscales. Con el objeto de evitar desviaciones en los ingresos y consumos del hogar, se excluyó del análisis al personal del servicio doméstico de los hogares. Con el objetivo de poder evaluar adecuadamente los factores asociados a los cambios en la evolución del ingreso, se ajustaron los ingresos totales de los hogares a valores constantes –a pesos de octubre 2001– utilizando el índice de precios al consumidor (INDEC).

El análisis del ingreso puede verse afectado por problemas de *subdeclaración* de ingresos en diferentes fuentes y estratos. En particular, no se dispone de información confiable sobre las ganancias de capital, el efecto fiscal impositivo, ni tampoco sobre la incidencia distributiva de los ingresos no monetarios; sobre todo de aquellos que tienen como fuente el gasto público. Por lo tanto, el análisis presenta un supuesto déficit en la estimación del nivel de desigualdad existente. Sin embargo, cabe reconocer como poco significativa, o por lo menos como *desconocida*, la incidencia de estos factores sobre los cambios y la evolución del ingreso. Al respecto, una evaluación adecuada de los ejercicios de imputación de la *subdeclaración* de ingresos de los hogares apoya este criterio.³

Por otra parte, con la finalidad de disminuir la pérdida de información y evitar los sesgos distributivos que se sabe genera la no respuesta de ingresos personales (de magnitud y efecto no constantes durante el período estudiado), se estimaron los ingresos individuales faltantes por tipo de fuente, agregándose tales estimaciones a los ingresos familiares declarados, siguiendo la metodología expuesta por Donza, E. y A., Salvia (1999).

³ La evaluación de los estudios que han hecho el ejercicio de imputación de ingresos vía información de Cuentas Nacionales –siguiendo incluso diferentes metodologías–, muestra la poca utilidad de considerar el supuesto de *subdeclaración*, debido que: a) resulta imposible determinar un criterio de validez a los ingresos imputados –variable según el tipo de metodología–; b) afecta a las comparaciones en el tiempo, dado los cambios de medición operados sobre las Cuentas Nacionales durante el período; y, finalmente, c) impone la necesidad de agregar un conjunto de supuestos agregados –con costo sobre la parsimonia de los modelos– sobre el comportamiento de otras unidades de análisis y de medida diferentes a las que utilizan las Encuestas de Hogares del INDEC.

Índice de *Theil*

Es sabido que no existe una respuesta certera acerca de qué índice debe utilizarse al realizar estudios de desigualdad. Las medidas usuales para examinar cambios en la distribución de la riqueza son: brechas entre quintiles/ deciles, el coeficiente de *Gini* y el índice de entropía de *Theil*. En este estudio, se optó por el índice de *Theil* debido a ciertas ventajas que posee sobre otras medidas. El índice de *Theil*, al igual que el coeficiente de *Gini* satisface los axiomas de simetría, invarianza a la población, invarianza a la escala y el principio de las transferencia de Pigou-Dalton (principio fuerte de las transferencias).⁴ Además, el *Theil* posee la propiedad de aditividad, la cual permite la descomposición del índice. Es esta condición la que consideramos relevante para la realización del estudio y la que determinó que sea el *Theil* la medida elegida.

Sin embargo, tal como se mencionó anteriormente, existen diversos coeficientes alternativos al abordar estudios de desigualdad y la elección dependerá de las condiciones a las cuales se decida dar prioridad.

Para calcular el índice de *Theil* se aplicó la siguiente ecuación (Cortés, F. y R. M., Rubalcava; 1984):

$$H_t = \sum_{k=1}^K Q_k \sum_{j=1}^{N_k} \frac{Q_{jk}}{Q_k} \log \frac{Q_{jk}/Q_k}{P_{jk}/P_k} + \sum_{k=1}^K Q_k \log \frac{Q_k}{P_k}$$

donde la expresión Q_{jk}/Q_k simboliza la participación relativa que tiene la unidad j en el total de la variable⁶ del Grupo K .⁷

Del mismo modo, P_{jk}/P_k expresa la importancia relativa que tiene la unidad j dentro de los elementos del Grupo K . El log de la división de dichas expresiones, ponderado por la participación relativa del elemento j en el Grupo k , es la desigualdad del Grupo genérico K .

Como habrá K de éstas se procede a agregarlas ponderado por las correspondientes Q_k .

Se obtiene de esta manera el primer término de la expresión. Es la intradesigualdad.

4 El criterio de Pigou-Dalton establece que el indicador de desigualdad debe mejorar cuando un pobre recibe ingreso de un rico.

5 Se trabaja con bases de jefes laborales, por lo que cada observación corresponderá a un hogar.

6 En este caso, la variable analizada son los ingresos totales familiares. Se toman dichos ingresos en valores corrientes, y suponemos que esto no ocasiona distorsiones ya que se consideran las participaciones relativas y no los valores absolutos para el cálculo del índice.

7 Se presentan tres alternativas de descomposición. De acuerdo con el tipo de descomposición que se esté realizando, los grupos serán las regiones geográficas, los *clusters* o cada uno de los aglomerados seleccionados para el estudio.

El segundo término de la derecha representa la interdesigualdad, donde Q_k es la participación del Grupo K dentro del total de la variable y P_k es la participación del Grupo K dentro del total de observaciones. De este modo, puede establecerse cuánto contribuye cada Grupo K a la interdesigualdad, mediante la comparación de cuánto ingreso se lleva y cuánto debería llevarse en relación a la cantidad de hogares que posee.

El índice de *Theil* permite descomponer la desigualdad total en la suma de la *intra* más la interdesigualdad.

El análisis presentado en el artículo corresponde a un estudio estático de la desigualdad de los ingresos totales familiares, utilizando tres alternativas de descomposición: regiones geográficas, *clusters* y aglomerados.⁸ La propiedad de aditividad del índice nos permitió separar la desigualdad proveniente de diferencias en los niveles de ingreso entre regiones geográficas/ *clusters* / aglomerados, de aquella desigualdad que se origina en la dispersión de ingresos dentro de los mismos. Si bien para el presente análisis no es altamente significativo el valor absoluto del componente *inter* (desigualdad entre los grupos) y el *intra* (desigualdad dentro de cada grupo), consideramos que determinar el peso que posee cada uno de ellos en la desigualdad total podría ser clave para el estudio de la desigualdad territorial en Argentina.

Cabe destacar que varios autores avanzan en el estudio de la desigualdad por descomposición efectuando un análisis dinámico del mismo. En lo que a este aspecto concierne, Calderón, C. y M. Massini⁹ evalúan los cambios en el tiempo del índice de *Theil* y señalan que dichas modificaciones en la desigualdad pueden descomponerse en tres componentes:

- efecto participación: representa cambios en las participaciones de las poblaciones de los diversos grupos considerados;
- efecto intergrupar: representa cambios en el ingreso medio relativo de cada grupo respecto del ingreso medio total;
- efecto intragrupal: representa cambios en la dispersión del ingreso dentro de cada grupo.

Dicho análisis dinámico, el cual permite indagar en los cambios exhibidos en el índice de *Theil* a lo largo del tiempo, excede los límites del trabajo.

⁸ En el último caso, al tomar cada aglomerado en forma individual el nivel de agregación es menor dando lugar a la formación de 17 Grupos diferentes (17 aglomerados seleccionados). Por lo tanto, puede intuirse, aún sin el cálculo del *Theil*, y de acuerdo con la hipótesis de Kuznets que la intradesigualdad de cada grupo será menor que en el caso del análisis por regiones geográficas o por *clusters* por ser los aglomerados grupos más chicos, que permiten un grado mayor de homogeneidad. Dada la relevancia del tamaño del grupo/ región / aglomerado en el valor de la intradesigualdad se intentó hacer hincapié en la interdesigualdad.

⁹ Calderón y Massini (2003).

Por dicho motivo, no hicimos referencia a los factores explicativos que contribuyen al incremento de la desigualdad, sino que nos centramos en un análisis estático *evaluando* la utilización de la división territorial tradicional por regiones geográficas en los estudios de desigualdad, mediante su comparación con el agrupamiento alternativo de *clusters* sugerido.

Coeficiente de *Gini*

El coeficiente de *Gini* es el más utilizado para la medición de la desigualdad. Dado que su construcción se deriva a partir de la curva de Lorenz, este indicador no utiliza como parámetro de referencia el ingreso medio de la distribución.

La curva de Lorenz se define como la relación que existe entre las proporciones acumuladas de población y las proporciones acumuladas de ingreso. Los valores van de 0 a 1, siendo el valor igual a cero cuando alcanza el máximo nivel de equidad posible. La diagonal corresponde a lo que Lorenz definió como la línea de equidad perfecta y denota por ende ausencia de desigualdad. Cuando más se aleja la curva de Lorenz de esta diagonal mayor es la desigualdad. Por lo tanto, la idea central que orienta al índice de *Gini* consiste en comparar dos distribuciones: la empírica y la que se deriva de la aplicación del concepto de equidistribución.

“...Los indicadores ponderan de diferente manera lo que sucede a distintos niveles de la distribución (...) Si bien todos miden un incremento cuando hay una transferencia de un pobre a un rico, estas transferencias son ponderadas de diferente manera. En el caso del índice de *Gini*, no se toma en cuenta el valor de los ingresos de las personas para evaluar el cambio, sino que considera el monto de la transferencia y la distancia que existe entre el emisor y el receptor. De manera que no tiene en cuenta cuál es el ingreso de estas dos personas.” (Altimir, O. y L., Beccaria; 1999).

Ya que hemos trabajado con datos agrupados, se ha procedido de la siguiente manera para el cálculo del *Gini*:

$$CG = 1 - \sum_{i=1}^m p_i (Q_i + Q_{i+1})$$

en donde m representa el número de grupos, p_i la proporción de población en el grupo i y Q_i el ingreso acumulado en el grupo i .

Índice de *SEN*

Sen consiguió esclarecer la relación entre la llamada curva de Lorenz, que mide la desigualdad en ingresos, y la distribución de diferentes activos por parte de la sociedad. Una norma habitual para medir el bienestar de una sociedad es el porcentaje de sus habitantes que se encuentra por debajo de lo que se califica de antemano índice de pobreza, pero esta teoría ignoraba los diversos grados de pobreza entre los menos favorecidos.

A partir de allí, *Sen* desarrolla un nuevo índice para expresar la situación agregada de la pobreza en una sociedad, conocido como el *Índice de Sen*, que incorpora la distribución del ingreso entre los pobres como el tercer elemento de la medición de la pobreza, además de la proporción de pobres y la intensidad de la pobreza (qué tan pobres son los pobres). Esto permite que el índice sea sensible a redistribuciones de ingreso entre los pobres.

En este trabajo solamente se consideró el aspecto relativo al cálculo del bienestar realizado por *Sen* en los estudios sobre la pobreza.

El indicador de desigualdad en la distribución del ingreso utilizado fue el coeficiente de *Gini* calculado a partir del ingreso total familiar. Así, la forma de medir el bienestar fue:

ITF * (1-coeficiente de Gini)

BIBLIOGRAFÍA

ALTIMIR, O. y L. BECCARIA (2000), “La distribución del ingreso y el Nuevo Orden Económico” en *Socialis Revista Latinoamericana de Política Social*, N° 2, Buenos Aires, mayo.

ALTIMIR, O. y L. BECCARIA (1999), “Distribución del ingreso: problemas conceptuales y técnicos vinculados a su medición”, Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO).

ALTIMIR, O. y S. PIÑERA (1982/4), “Análisis de descomposición de las desigualdades de ingresos en la América Latina”, en revista *El Trimestre Económico*, XLIX(4), pp. 813-860, México.

CALDERÓN, M. y M. MASSINI (2003), “Convergencia en desigualdad”, presentado en el seminario de economía 2003 del Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales, Universidad Nacional de La Plata, CEDLAS-UNLP.

CEPAL. Doc. N° 7.3. Consideraciones sobre el Índice de Gini para medir la concentración del ingreso. División de estadística y proyecciones económicas.

CON, M., E. PHILLIPP y A. SALVIA (2001), *La economía laboral en los Noventa: Ejercicios de desagregación y agregación*, presentado en el 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET. CD-ROM. FCE-UBA. ISBN 987-98870-0-x.

CORTÉS, F y R. M. RUBALCAVA (1984), “Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social”, 2ª ed., México D.F., El Colegio de México.

CUENIN, F. G. (2002), “Diferencias regionales en la distribución del ingreso: Argentina 1992-2000”, documento de Trabajo N° 41. Tesis de la Maestría en Economía. Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.

DONZA, E. y A. SALVIA (1999), “Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa a las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999)”, en *Revista Estudios del Trabajo*, N° 18, Buenos Aires, ASET (Asociación de Especialistas en Estudios del Trabajo).

DONZA, E. y A. SALVIA (2001), “Cambio Estructural y Desigualdad Social. Ejercicios de Simulación sobre la Distribución de los Ingresos 1990-2000”, en J. Lindenboim (comp.), *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 2. Aportes Metodológicos y otras Evidencias*, Cuadernos del CEPED 5, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

GASPARINI, L. y W. SOSA ESCUDERO (2000), “La distribución del ingreso en la Argentina y en la provincia de Buenos Aires”, en *Cuaderno de Economía n° 49*, CEDLAS-UNLP.

KUZNETS, S. (1955), “Crecimiento económico y desigualdad”, en revista *The American Economic Review*, vol. XLV, n° 1.

SALVIA, A. (comp.) (1997), *Hacia una estética plural en la investigación social*, Carrera de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Oficina de Publicaciones del CBC-UBA.

SALVIA, A. y S. TISSERA (2001), “Heterogeneidad y Precarización de los Hogares Asalariados en la Argentina durante la década del '90”, en J. Lindenboim (comp.), *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico*, Cuadernos del CEPED 4, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

SALVIA, A. (2000), "Condiciones de Vida y Estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales. GBA 1990-1999", en J. Lindenboim (comp.), *Crisis y Metamorfosis del Mercado de Trabajo. Parte 1. Reflexiones y Diagnóstico*, Cuadernos del CEPED 4, CEPED, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

PHILIPP, E. (2004), "Dispar evolución de los mercados de trabajo urbanos de la Argentina durante la década del '90", en *Cuadernos del CEPED*, CEPED 8, Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

RESUMEN

En el presente trabajo se estudia la situación socio-económica de Argentina durante los años 1991-2001. En dicho período, el país ha evidenciado cambios dramáticos en las condiciones laborales y de distribución. Dado que las distintas áreas urbanas de la Argentina no sufrieron con la misma intensidad este deterioro, se analiza la estructura social introduciendo en el estudio la dimensión espacial. El informe se basa principalmente en información proveniente de los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Se han elaborado indicadores seleccionando aquellas áreas urbanas que disponen de información a lo largo de todo el período.

ABSTRACT

This paper analyzes the socio-economic situation in Argentina from 1991 to 2001. In that period, the country had witnessed dramatic changes in its labor and distribution conditions. Due to the fact that the different urban areas in Argentina had not been deteriorated in the same grade, the social structure is analyzed taking into account the space dimension. The report is mainly based on statistics from microdata of the Encuesta Permanente de Hogares (EPH). The indicators have been elaborated selecting those urban areas for which the information required is available along the period.

PALABRAS CLAVE

REGIÓN
 EMPLEO
 INGRESOS
 DESIGUALDAD

KEY WORDS

REGION/AREAS
 EMPLOYMENT
 INCOMES
 INEQUALITY

DESOCUPACIÓN, POBREZA Y PLANES SOCIALES EN SAN LUIS

Jorge Raúl Olguín
Mónica Bussetti
Mónica Páez

INTRODUCCIÓN

En Argentina, a partir de la década de 1990 y como consecuencia de la creciente exclusión producida por los cambios en el sistema económico, la política social actúa compensando las inequidades y como prevención contra desbordes sociales.

A los fines de la medición del desempleo, los planes sociales de ayuda a desocupados suelen enmascarar la situación real del mercado de trabajo: se los considera *ocupados* aunque la ocupación sea transitoria, no cuente con los beneficios de la seguridad social y no reciban como retribución un salario sino una *ayuda o beneficio*.

En el caso de la provincia de San Luis, la puesta en marcha del Plan de Inclusión Social ha determinado una mejora sustancial de los indicadores laborales. En efecto, si se consideran ocupados a los beneficiarios de los planes sociales, se advierte que, en el plazo de un año, la desocupación cayó del 11.7 por ciento al 3 por ciento. Sin embargo, si se los considera desocupados, la tasa de desocupación aumenta considerablemente.

Jorge Raúl Olguín es Ingeniero Electromecánico. Docente-investigador. Director del Proyecto de Investigación 59903 "El mercado laboral en la provincia de San Luis", Universidad Nacional de San Luis. jorge@fices.unsl.edu.ar. Tesista Maestría "Economía y Negocios", UNSL.

Mónica Bussetti es Licenciada en Relaciones Internacionales. Integrante del Proyecto de Investigación 59903 "El mercado laboral en la provincia de San Luis", Universidad Nacional de San Luis. bussetti@fices.unsl.edu.ar – bussetti@infovia.com.ar. Alumna Maestría "Sociedad e Instituciones", UNSL.

Mónica Páez es Licenciada en Administración. Integrante del Proyecto de Investigación 59903 "El mercado laboral en la provincia de San Luis", Universidad Nacional de San Luis. mpaez@fices.unsl.edu.ar. Magíster en Economía y Negocios - UNSL. FICES-UNSL Av. 25 de Mayo 384 - (5730) Villa Mercedes - San Luis - Argentina Tel: 54 2657 434545.

Si ese análisis se extiende a la incidencia en los niveles de pobreza, puede advertirse un efecto aún mayor debido al monto de los ingresos que perciben los beneficiarios de los planes sociales provinciales.

A partir de esas consideraciones, este trabajo realiza un análisis de la incidencia de los planes sociales en la medición de los indicadores relativos al mercado laboral y a los niveles de pobreza en el aglomerado San Luis y El Chorrillo, a partir de los datos provistos por la EPH Continua relevada por el INDEC, estableciendo a su vez una comparación con la situación de Mendoza y San Juan para el primer semestre de 2004.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Este trabajo utiliza la información proveniente de las Bases Usuarías de Encuesta Permanente de Hogares (EPH) Continua, que el INDEC puso en marcha a partir de enero de 2003, reemplazando a la EPH Puntual.

Los cálculos se realizaron para los aglomerados Gran Mendoza, San Luis y El Chorrillo y Gran San Juan. Posteriormente se repitieron para la Región Cuyo.

Para la determinación de los ocupados que se desempeñan en un Plan de Empleo se utilizó la variable PP07E (*¿Ese trabajo es...?*) y la variable PP08D1 (*¿Cuánto cobró por ese mes por esos conceptos?*) para individualizar los planes de empleo nacionales y provinciales mediante su remuneración.

Para recalcular la tasa de desocupación y analizar la incidencia de los planes sociales en el empleo, los beneficiarios de planes de empleo fueron asimilados al conjunto de desocupados.

Para calcular la pobreza e indigencia en hogares y personas se utilizaron las variables provistas por la nueva EPH: LIN IND (Línea de Indigencia) y LP-HOGD85 (Línea de Pobreza). Posteriormente se recalcularon los valores de las líneas de indigencia y de pobreza de acuerdo con el siguiente procedimiento:

- en primer lugar se descontaron los ingresos correspondientes a las percepciones de los planes sociales expresados en la variable PP08D1 de la base de personas (*¿Cuánto cobró por ese mes por esos conceptos?*) a la variable ITF (Ingreso Total Familiar) de la base de hogares relacionadas por su CODUSU (Código de viviendas) y NRO_HOGAR (Código de hogares);
- en segundo lugar, se calculó la línea de indigencia y línea de pobreza de los hogares afectados restando de la variable VALORLI (Valor de la canasta básica de alimentos del hogar) y la variable VALORLP (Valor de la canasta básica total del hogar), el nuevo valor del ingreso total familiar;
- finalmente, se transportaron los resultados de la base de hogares a la base de personas para establecer la línea de indigencia y pobreza correspondiente.

Para analizar las principales características de la precarización en los planes sociales se utilizaron variables como: PP07G1 (*¿En este trabajo tiene vacaciones pagas?*), PP07G2 (*¿En este trabajo tiene aguinaldo?*), PP07G3 (*¿En este trabajo tiene días pagos por enfermedad?*), PP07G4 (*¿En este trabajo tiene obra social?*), PP07H (*¿En este trabajo tiene descuento jubilatorio?*), etc.

Los casos se ponderaron con la variable PONDERA, PONDIIIO (para el ingreso de la ocupación principal) o PONDIIH (para el ingreso total familiar), según correspondía.

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS

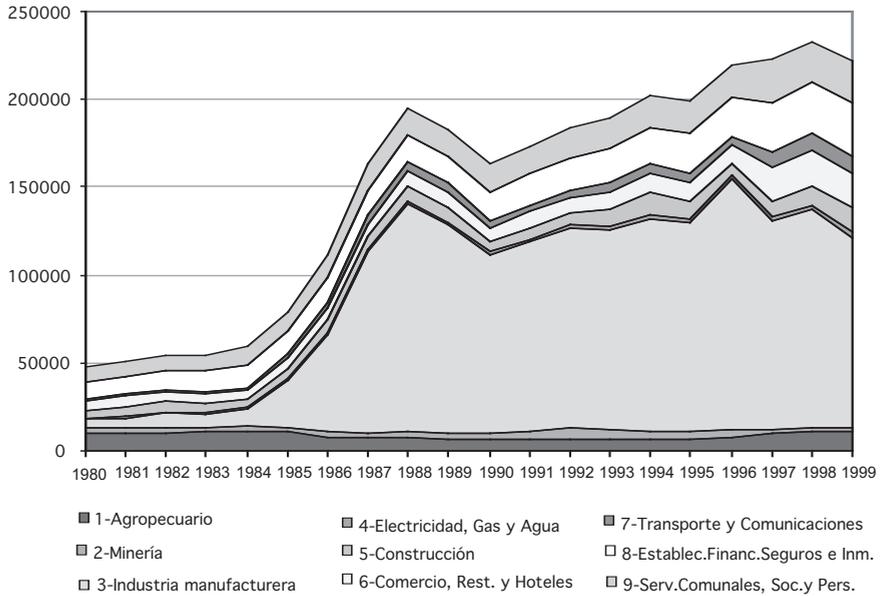
La provincia de San Luis, tradicionalmente agrícola-ganadera, luego de verse favorecida por la implementación de un régimen de promoción industrial a principios de la década de 1980, se convirtió en una provincia fabril. De esta forma, si bien se encuentra comprendida en la situación global argentina, presenta algunas particularidades que han determinado una caracterización diferente de la mayoría de las provincias argentinas, ya que la importante incidencia del sector manufacturero en la economía provincial la diferencia del patrón productivo nacional.¹

Este proceso de industrialización mostró tres características distintivas: fue tardío con respecto a las zonas tradicionalmente industriales del país, se basó en los incentivos fiscales e implicó la utilización de un esquema de producción fordista. Además, este proceso produjo modificaciones importantes en la estructura productiva provincial, hasta entonces basada en el sector primario.

Esa modificación se advierte claramente si se analiza el crecimiento del Producto Bruto Geográfico (PBG), generado por un extraordinario incremento de la participación del sector industrial. Si bien se generó también una expansión en menor grado del sector terciario, probablemente el dato más destacable es que, motorizado por la industria, el PBG de San Luis cuadruplicó su valor durante la década de 1980.²

¹ Olgúin, Bussetti, Páez, 2004.

² Becerra et al, 1998.

Gráfico 1. PBG por grandes divisiones - San Luis y El Chorrillo

Fuente: elaboración propia según datos CFI e INDEC

La estructura demográfica también sufrió alteraciones: su ritmo de crecimiento en el período intercensal 1991-2001 equivale a casi el triple del conjunto del país. Esto se debe, en su mayor parte, a los importantes flujos migratorios de signo positivo provenientes del resto del país. En efecto, la actividad manufacturera tuvo una significativa influencia en los procesos de generación de puestos de trabajo en la provincia, que pareció durante largo tiempo *protegida* contra los avatares de la economía nacional a partir de los regímenes de promoción industrial.

Tabla 1. Población Total de San Luis - Evolución 1895-2001

	1895	1914	1947	1960	1970	1980	1991	2001
San Luis (Habitantes)	81.450	116.266	165.546	174.316	183.460	214.416	286.458	367.933
Variación intercensal	42,7%	42,4%	5,3%	5,2%	16,9%	33,6%	28,4%	

Fuente: elaboración propia sobre la base de Censos Nacionales

En la actualidad, —a pesar de que, a partir de la finalización de los beneficios promocionales, el sector industrial pareciera no ser ya el principal impulsor de la economía provincial—, la estructura del PBG revela una preponderancia del sector secundario (52,4 por ciento), seguido por el sector terciario (41,5 por ciento) y, finalmente, el sector primario (6 por ciento).

De esta forma, mientras que en la mayoría de las provincias argentinas se ha evidenciado una disminución de la participación relativa de las ramas productivas, en San Luis el grueso del producto provincial se asienta todavía en la producción manufacturera. Sin embargo, en comparación con el PBI industrial, el aporte de la provincia de San Luis al total nacional solamente representa un 2.7 por ciento.

El significativo crecimiento del producto geográfico unido a la escasa población provincial, ubicó a San Luis en el grupo de provincias con un PBG *per cápita* situado por encima de la media nacional. De hecho, en 1993 el PBG *per cápita* sanluiseño era casi un 40 por ciento más alto que el promedio del país, aunque ha mostrado un descenso importante en los últimos años.

EL MERCADO LABORAL

En términos generales, en la década de 1990, el comportamiento del mercado laboral en el aglomerado San Luis y El Chorrillo ha mostrado que:

- si bien los índices de desempleo se han mantenido por debajo del promedio nacional, han caído las tasas de empleo y de actividad y ha aumentado considerablemente la tasa de subocupación;
- la proporción de personas dispuestas a trabajar ha mostrado históricamente un nivel inferior al del resto de los aglomerados urbanos. Sin embargo, la tasa de desempleo aumentó progresivamente a lo largo de toda la década, llegando a duplicarse;
- más del 30 por ciento de la fuerza de trabajo tenía problemas de empleo y una parte cada vez mayor de los nuevos empleos son precarios (transitorios, por tiempo determinado, mal retribuidos y sin cobertura social).

La baja tasa de actividad del aglomerado podría explicarse por el efecto desaliento –o emigratorio– que habría operado sobre la fuerza de trabajo ante la imposibilidad –o insuficiencia– de contar con estrategias alternativas de empleo informal. Adicionalmente, el aumento del desempleo, considerado en conjunto con la retracción de la tasa de actividad, evidencia la destrucción neta de puestos de trabajo.

Llamativamente, este proceso de deterioro del mercado laboral se ha dado en conjunto con el aumento sistemático del PBG. Este dato sugiere que, a pesar de las numerosas radicaciones industriales atraídas por los planes de promoción, el sistema productivo sanluiseño no logra generar la cantidad de empleos necesaria para cubrir la oferta proveniente de los hogares.

POLÍTICAS PÚBLICAS

A partir de la situación del mercado laboral provincial, un amplio conjunto de la población ha debido aceptar puestos inestables y desprovistos de los beneficios que otorga la seguridad social o recurrir al autoempleo o empleo por cuenta propia.

Sin embargo, si se consideran los datos de los últimos tres semestres en los que se cuenta con información de las bases usuarias de la EPH, la situación del mercado laboral de la provincia de San Luis pareciera haber mejorado sustancialmente:

Tabla 2

Tasas	San Luis y El Chorrillo			País
	1º semestre 2003 (%)	2º semestre 2003 (%)	1º semestre 2004 (%)	1º semestre 2004 (%)
Actividad	38.4	41.8	42.6	46.2
Empleo	33.9	40.2	41.3	39.4
Desocupación	11.7	3.7	3.0	14.8
Subocupación	14.5	7.7	11.0	15.2

Fuente: informes de prensa - INDEC - 1º y 2º Sem. 2003 y 1º Sem. 2004.

Si se analizan las variaciones registradas entre el 1er. semestre de 2004 y el 1er. semestre de 2003, se pueden observar cambios significativos en los principales indicadores:

- *Tasa de Actividad*: aunque sigue siendo inferior a la del total de aglomerados, aumentó más de un 10 por ciento en dicho período.
- *Empleo*: su incremento fue aún más importante ya que subió casi un 22 por ciento respecto del año anterior.
- *Desocupación y subocupación*: la desocupación se redujo en casi un 75 por ciento mientras que la subocupación descendió un 24 por ciento. Es decir, la desocupación del aglomerado San Luis y El Chorrillo es escasamente un quinto de la desocupación del Total de Aglomerados Urbanos.

El aglomerado pasó de tener más del 26 por ciento de la fuerza de trabajo con problemas de empleo a tener poco más del 14 por ciento en esas condiciones.

Este dato es llamativo no solamente por el bajo porcentaje de desocupados sino porque la tendencia era precisamente la contraria: entre 1998 y 2002 la tasa de desocupación se había duplicado.

Para analizar apropiadamente la nueva situación del mercado laboral en la provincia de San Luis, se debe tener en cuenta la importante participación que el Estado provincial ha tenido en este ámbito.

PLAN DE INCLUSIÓN SOCIAL (P.I.S.)

Como una nueva estrategia del gobierno provincial para mejorar la difícil situación social, surgió en el año 2003 el Plan de Inclusión Social.

Esta iniciativa tuvo escasa planificación técnica y comprende un amplio universo de potenciales beneficiarios:

“Está dirigido a todos los ciudadanos desocupados de la Provincia de San Luis, dispuestos a mejorar sus posibilidades de conseguir empleo mediante la inclusión en la Cultura del Trabajo. Se garantiza el acceso al Plan de las madres solteras, mujeres jefes de hogar, mujeres mayores de cuarenta (40), cincuenta (50) y sesenta (60) años, todas las personas con capacidades diferentes, hombres mayores de cuarenta (40) años, todos los jóvenes, mujeres y hombres mayores de dieciocho (18) años y de todo sector de la población en estado de emergencia social.” (Presupuesto 2004)

Para ello, el gobierno de la provincia destinó una asignación presupuestaria de 177 millones de pesos (aproximadamente un 25 por ciento del presupuesto provincial)³ al Plan de Inclusión, desagregado en:

- 45.000 beneficiarios *que percibirán una colaboración económica de carácter no remunerativo por todo concepto de Pesos Trescientos \$300,00 mensuales, y*
- 500 beneficiarios (coordinadores) *que percibirán una colaboración económica de carácter no remunerativo por todo concepto de Pesos \$450,00.”*⁴

El monto total asignado al Plan es casi equivalente al que tradicionalmente destinaba el gobierno provincial a la obra pública, que a partir de ese momento prácticamente se discontinuó.

La contraprestación que deben realizar los beneficiarios se estableció en estos términos:

“Las prácticas a desarrollar por los beneficiarios tendrán una duración de ocho (8) horas diarias, cinco (5) días a la semana, previendo celebrar convenios con empresas del sector privado para la incorporación de beneficiarios del Plan en el desarrollo de proyectos de interés público.”

En la práctica, los beneficiarios han sido destinados a la limpieza de parques, paseos públicos y la vera de las rutas.

El gobierno provincial, que ya era el primer empleador de la provincia, con este Plan pasó a incluir a una parte importante de la población económicamente activa (PEA), pero en *negro* y solo recientemente con beneficios de la obra social provincial (pese a que a los beneficiarios no se les realizan los descuentos correspondientes).

³ El Presupuesto 2004 de la provincia de San Luis asciende a \$ 789.171.967.

⁴ Estos montos se incrementaron en un 10 por ciento a partir de mayo de 2004.

EFFECTO CUANTITATIVO DE LOS PLANES SOCIALES EN LA MEDICIÓN DE LA DESOCUPACIÓN

Si se recalcula la desocupación correspondiente al aglomerado San Luis y El Chorrillo para la medición del 1er. Semestre de 2004, sin considerar como ocupados a aquellos que se autodefinen como beneficiarios de los planes sociales (nacionales y provinciales), la tasa de desocupación pasa de 3,0 por ciento a 26,9 por ciento.

Este mismo cálculo, realizado para el resto de las provincias de Cuyo, muestra una menor incidencia de los planes de empleo, como puede apreciarse en la siguiente tabla.

Tabla 3. Tasa de Actividad, Empleo, Desocupación y Desocupación sin Planes Sociales 1er. Semestre de 2004

	San Luis (%)	San Juan (%)	Mendoza (%)	Cuyo (%)
Actividad	42.6	43.9	45.0	46.2
Empleo	41.3	38.3	39.9	39.4
Desocupación	3.0	12.8	11.2	14.8
Desocupación sin Planes	26.9	19.5	13.7	16.9

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la EPH-INDEC - 1° Sem. 2004.

Como puede advertirse, la importante variación de la tasa correspondiente a San Luis –debido su menor población– tiene un efecto casi imperceptible sobre la de la región.

De todos modos, el efecto de los planes sociales sobre San Luis es aún mayor si se tiene en cuenta que para los sanluiseños *pasantía* es considerado sinónimo de Plan Social.⁵

Recalculando la tasa de desocupación del aglomerado San Luis y El Chorrillo y considerando desocupados tanto a los que declaran contar con un plan y a los que declaran contar con una pasantía, se puede comprobar que la tasa llega al 29,8 por ciento.

Para este último cálculo se incluyeron solamente aquellos encuestados que registran una pasantía y el importe cobrado asciende a \$300 y \$330,

⁵ Esto es así debido a que en la provincia de San Luis, el término *pasantía* tiene una acepción diferente de la habitual, a partir de un plan provincial de empleo que adoptaba esa definición. En efecto, el Programa Provincial de Pasantías “San Luis Competitivo y Solidario” (Decreto 2659-MJG-2001, Ley 5300/02 y modificatorias) surgió en el año 2001; establecía un cupo de hasta diez mil beneficiarios, con una remuneración de 200 pesos mensuales, cobertura de la obra social del Estado provincial y un horario de trabajo de cuatro horas como máximo. Los pasantes eran destinados a tareas de limpieza, vigilancia o reparación en distintas dependencias públicas, principalmente escuelas y hospitales. Luego de la creación del Plan de Inclusión Social, los pasantes fueron transferidos al nuevo sistema pero incluso en medios periodísticos es habitual la referencia a los mismos como *pasantes*.

que son los montos correspondientes a los beneficiarios del Plan de Inclusión Social.

PLANES DE EMPLEO Y PRECARIEDAD LABORAL

El aumento de la precariedad o precarización en la relación laboral ha sido frecuentemente⁶ analizado como una manera de hacer frente a las crisis económicas: podría configurar una fuente de financiamiento de las actividades informales y del aumento de la rentabilidad de las empresas, particularmente a partir de la disminución de los costos de trabajo (Panaia, 2001).

Otra línea de abordaje del problema se centra en las estrategias de las personas y las familias, que deben asegurarse un ingreso en el medio urbano generando sus propias oportunidades de empleo en unidades productivas en pequeña escala.

En el caso de la provincia de San Luis, se da la paradoja de que el Estado contribuye fuertemente al aumento de la precariedad laboral.

En efecto, si bien los beneficiarios de los planes de empleo se consideran obreros o empleados, más del 90 por ciento afirma que no se le entrega ninguna clase de recibo de sueldo⁷ y que tampoco se le realizan aportes jubilatorios, aunque la casi totalidad sostiene que su empleo es estatal.

En lo que hace al resto de los beneficios asociados con los empleos *en blanco*, la totalidad de los beneficiarios afirma que no recibe aguinaldo, mientras que más del 70 por ciento declara no tener vacaciones pagas ni días por enfermedad pagos. Sin embargo, casi el 80 por ciento sostiene que cuenta con obra social.

Además, si bien la mayoría de los beneficiarios declara no conocer si el trabajo tiene fecha de finalización, más del 65 por ciento lleva entre 6 meses y un año en esa ocupación y casi un 30 por ciento lleva entre 1 y 5 años. Es probable, por lo tanto, que parte de los actuales beneficiarios del P.I.S. hayan sido también beneficiarios de los anteriores planes de empleo del Estado provincial o nacional y que se encuentren fuera del mercado laboral privado desde entonces.

En lo que hace a la rama de actividad en que se desempeñan, casi el 90 por ciento declara que lo hace en la Administración Pública. Sin embargo –en contra de lo que indicaría el sentido común pero en coincidencia con el funcionamiento del P.I.S.– el 75 por ciento sostiene que desarrolla sus tareas en la calle o espacios públicos. Al mismo tiempo, más del 50 por ciento de los

⁶ Este fenómeno ha recibido mucha atención por parte de varios investigadores en Argentina. Pueden estudiarse algunos aportes recientes en Gallese y Lac Prugent (2001); Deledicque (2001), entre otros.

⁷ Adicionalmente la retribución se paga con “Cheques de Inclusión Social” que solamente son aceptados en algunos comercios y sólo pueden ser parcialmente convertidos en efectivo.

beneficiarios realiza tareas de limpieza no domésticas o relacionadas con la forestación y la mayoría son obreros no calificados.

A pesar de todo, quienes desarrollan sus actividades dentro de los planes de empleo parecieran estar conformes: más del 90 por ciento afirma que no desea trabajar más horas y que tampoco ha buscado otro empleo.

LA POBREZA EN SAN LUIS

Desde finales de la década de 1990, la situación de pobreza e indigencia del Aglomerado San Luis y El Chorrillo ha empeorado significativamente. De hecho, la pobreza alcanzó, en la medición de Octubre de 2002, al 51,7 por ciento de los hogares y al 63,4 por ciento de las personas; la indigencia, por su parte, llegó al 20,3 por ciento de hogares y al 27,9 por ciento de personas. Estos valores sitúan a la provincia más cerca de regiones castigadas como el Conurbano Bonaerense que de otras provincias con menores valores de pobreza como la región patagónica o localidades cercanas como Córdoba o Río IV que exhiben una mejor situación.⁸

Sin embargo, coincidentemente con la notable disminución de la tasa de desocupación que se ha registrado en las últimas mediciones, la provincia de San Luis mostró una importante reducción de sus valores de pobreza e indigencia, aún comparada con las otras provincias que integran la Región de Cuyo, como puede observarse en las tablas siguientes.

Tabla 4. Pobreza en hogares y personas (en porcentajes)

Aglomerado/Región	1° sem. 2003		2° sem. 2003		1° sem. 2004		Dif. 1°-04/1°-03	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Cuyo	44,7	54,8	40,7	51,5	35,3	43,7	-21	-20
Gran Mendoza	43,5	54,0	40,3	51,4	32,0	40,0	-26	-26
Gran San Juan	44,2	53,0	42,2	52,2	42,4	51,3	-4	-3
San Luis y El Chorrillo	52,6	63,2	38,8	50,4	35,9	43,3	-32	-31

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la EPH-INDEC- 1° y 2° Sem. 2003 y 1° Sem. 2004.

Tabla 5. Indigencia en hogares y personas (en porcentajes)

Aglomerado/Región	1° sem. 2003		2° sem. 2003		1° sem. 2004		Dif. 1°-04/1°-03	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Cuyo	19,2	25,3	14,5	19,9	11,6	15,2	-40	-40
Gran Mendoza	19,0	25,3	15,5	21,0	9,6	12,9	-49	-49
Gran San Juan	16,9	22,0	13,6	19,1	16,1	20,0	-5	-9
San Luis y El Chorrillo	25,4	33,1	11,9	16,6	11,9	15,1	-53	-54

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la EPH-INDEC - 1° y 2° Sem. 2003 y 1° Sem. 2004.

⁸ Olguín, Páez, Bussetti, 2003.

INCIDENCIA DE LOS PLANES SOCIALES EN LA POBREZA E INDIGENCIA

Cuando se recalculan para el aglomerado San Luis las Líneas de Indigencia y de Pobreza restando al Ingreso Total Familiar los montos percibidos por los beneficiarios de planes sociales, la situación no parece muy auspiciosa: la pobreza aumentaría 10 puntos porcentuales (pp), tanto en personas como en hogares y la indigencia crecería más de un 100 por ciento si las familias no contarán con este beneficio.

En el resto de las provincias de Cuyo, la incidencia de los planes sociales es mucho menor: entre 1 a 3 pp. Si se analiza la región en conjunto, se observa que el monto que reciben los beneficiarios de los planes provinciales de empleo (entre \$300 y \$330) incide mucho más directamente en el cálculo de la línea de indigencia: si no se consideran esos montos, aumentaría 4 pp.

**Tabla 6. Pobreza en hogares y personas - con y sin planes sociales.
1er. Semestre de 2004 (en porcentajes)**

			<i>Sin Planes</i>		<i>Diferencia porcentual</i>		<i>Diferencia en pp</i>	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Cuyo	35,3	43,7	36,9	45,3	4,5	3,7	1,6	1,6
Gran Mendoza	32,0	40,0	32,2	40,1	0,6	0,2	0,2	0,1
Gran San Juan	42,4	51,3	43,6	52,5	2,8	2,3	1,2	1,2
San Luis y El Chorrillo	35,9	43,3	46,2	53,2	28,7	22,9	10,3	9,9

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la EPH-INDEC - 1° Sem. 2004.

**Tabla 7. Indigencia en hogares y personas - con y sin planes sociales.
1er. Semestre de 2004 (en porcentajes)**

			<i>Sin Planes</i>		<i>Diferencia porcentual</i>		<i>Diferencia en pp</i>	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Cuyo	11,6	15,2	15,2	19,2	31,0	26,3	3,6	4,0
Gran Mendoza	9,6	12,9	11,2	14,5	16,7	12,4	1,6	1,6
Gran San Juan	16,1	20,0	18,8	23,1	16,8	15,5	2,7	3,1
San Luis y El Chorrillo	11,9	15,1	27,9	32,9	134,5	117,9	16,0	17,8

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la EPH-INDEC - 1° Sem. 2004.

LA DISTRIBUCIÓN DE LOS BENEFICIOS EN SAN LUIS

Si se analiza la distribución de los planes, se observa que un 73.1 por ciento recibió un solo plan, un 22.8 por ciento recibió dos planes y un 4.2 por ciento de hogares se benefició hasta con tres planes. Cabe destacar que, a diferencia del Plan Jefes y Jefas de Hogar, la formulación del P.I.S. no excluye la posibilidad de que más de un miembro de un hogar sea beneficiario del plan.

En efecto, los beneficiarios del P.I.S. solamente pueden perder esta ayuda si realizan al mismo tiempo otra actividad remunerada.

Coincidentemente, si se analiza el Ingreso Total Familiar (ITF) de los hogares beneficiados con planes, se advierten algunas disparidades en la distribución. Entre otras, hogares que perciben uno, dos y hasta tres planes sociales⁹ y que presentan un ITF situado por encima de los \$1.000, como puede observarse en la tabla que se presenta a continuación.¹⁰

Tabla 8. Cantidad de planes sociales por rango de Ingreso Total Familiar San Luis - 1er. Semestre de 2004 (en porcentajes)

Rango de Ingreso Total Familiar	Un plan	Dos planes	Tres planes	Total	Acumulado
hasta \$ 299	17,4	1,8	0,0	19,2	19,2
\$ 300 a \$ 449	15,0	0,0	0,0	15,0	34,1
\$ 450 a \$ 749	19,2	15,0	0,0	34,1	68,3
\$ 750 a \$ 999	4,8	1,8	2,4	9,0	77,2
\$ 1.000 a \$ 1.249	10,2	1,8	0,6	12,6	89,8
\$ 1.250 a \$ 1.999	5,4	1,8	1,2	8,4	98,2
más de \$ 2.000	1,2	0,6	0,0	1,8	100,0
Total	73,1	22,8	4,2	100,0	

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la EPH-INDEC - 1° Sem. 2004.

El análisis de los valores absolutos indica que San Luis contaba con 16.487 beneficiarios del Plan Jefas y Jefes de Hogar desocupados en 2004, y más de 40.000 beneficiarios del Plan de Inclusión Social, cifra que se ha ido incrementando paulatinamente. De todos modos, para una población estimada de 400.000 habitantes y con una tasa de actividad del 42,6 por ciento, implica que más del 30 por ciento de la Población Económicamente Activa de San Luis cuenta con un Plan Social y por lo tanto, está desempleada.

Por otra parte, si se consideran como desocupados a los perceptores de planes que se registran en la EPH del INDEC en el 1° semestre de 2004 y se proyectaran los valores del aglomerado San Luis y El Chorrillo al resto de la provincia -tomando los datos del Censo 2001-, se advierte que el total de sanluisenses sin trabajo ascendería a 42.163, cifra que se elevaría a 46.708 si también se consideraran desocupados a los beneficiarios con *pasantías*.

Los índices de pobreza e indigencia dan cuenta de una situación social aún más grave: a pesar del efecto positivo de los planes sociales sobre los

⁹ Nacionales y provinciales, sin contar los planes consignados como *pasantías*.

¹⁰ Particularmente llamativo resulta el caso de un hogar con seis miembros y un ITF de \$3.950 que declara una hija de 27 años y secundario incompleto que percibe un plan social de \$300.

indicadores, si se generalizan los resultados del aglomerado relevado al resto de la provincia, puede decirse que hay en San Luis 159.315 personas pobres y 55.558 personas indigentes. Si la población no contara con los beneficios de los planes sociales esas cifras se elevarían a 195.740 pobres y 121.050 indigentes.

CONSIDERACIONES FINALES

Las cifras demuestran, especialmente en el aglomerado San Luis y El Chorrillo, que los Planes Sociales, en particular los implementados por el Estado provincial, han permitido atemperar significativamente los efectos de la pobreza e indigencia y han reducido drásticamente la tasa de desocupación.

Sin cuestionar la necesidad de brindar cobertura a una importante franja de la población sanluiseña que se encuentra excluida del sistema, varios aspectos relacionados con el P.I.S. son, al menos, discutibles. Particularmente, la modalidad establecida como contraprestación pareciera no ser el medio más idóneo para *mejorar las posibilidades de conseguir empleo* de los beneficiarios.

Además, si bien se fija para el mercado un *piso* salarial, se lo precariza aún más: los beneficiarios no cuentan con aportes jubilatorios ni recibo de sueldo; no tienen vacaciones ni días por enfermedad pagos y tampoco aguinaldo. A pesar de eso, los beneficiarios parecen satisfechos: no buscan otro empleo e incluso resulta sumamente difícil a los pequeños empleadores rurales y urbanos conseguir mano de obra dispuesta a realizar tareas más exigentes que las que el Plan de Inclusión demanda.

Por otra parte, si bien la inyección de circulante, producto de la percepción de los beneficios del Plan de Inclusión se ha reflejado en un aumento importante de la actividad comercial, también se percibe la falta de inversión y pérdida de puestos de trabajo motivada por la paralización de la obra pública, que durante mucho tiempo había sido la principal estrategia del gobierno provincial.

Como proyección hacia el futuro, resulta dificultoso pensar en la reinserción de los 45.000 o más beneficiarios actuales del Plan en el mercado laboral privado: por un lado, debe tenerse en cuenta que –en muchos casos– se trata de personas que no participaban previamente del mercado laboral (amas de casa de más de 40 años, discapacitados, estudiantes, etc.); por otro lado, la actual situación del mercado laboral exige saberes y calificaciones, que difícilmente se adquieran limpiando tierras fiscales con un pico y con un pala.

Esta situación genera distintas consecuencias: obliga al Estado a sostener el Plan para mantener el ingreso de las familias y coloca a los beneficiarios en una situación de clara dependencia. Más allá de los aspectos coyunturales, no hay ninguna garantía de que la provincia esté en condiciones de sostener el P.I.S. indefinidamente y, aunque las hubiera, debe cuestionarse seriamente el diseño de políticas que opta por destinar un 25 por ciento del presu-

puesto a la ayuda social en lugar de solventar emprendimientos que generen empleo productivo.

En este escenario, con el Plan de Inclusión recientemente plebiscitado,¹¹ la posibilidad de transferir los recursos que se emplean para el Plan a otro tipo de políticas públicas que pudieran generar empleo genuino, se vuelve mucho más lejana.

¹¹ En junio de 2004, el gobierno provincial convocó a un plebiscito para que la ciudadanía se expresara respecto de la continuidad del Plan de Inclusión Social. Las razones de la convocatoria, así como las alternativas posibles, nunca estuvieron suficientemente claras y, aunque el porcentaje de abstención fue muy importante, la mayoría se pronunció a favor de que el Plan continuara vigente.

BIBLIOGRAFÍA

BECERRA, María E.; Mónica PÁEZ, Mirna DORZÁN y Jorge OLGUÍN (1998), “La dinámica de la ocupación en la Provincia de San Luis en los '90”, en *Kairos, Revista de Temas Sociales*, año 2, N° 2, 2° semestre de 1998. ISSN 1514-9331

DELEDICQUE, Melina, Mariano FÉLIZ y Alejandro SERGIO (2001), “Vulnerabilidad, ¿antesala de la pobreza?”, ponencia presentada en el 5to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires (CD-Rom ISBN 987-98870-0-x)

GALLESE, Elda y Nora LAC PRUGENT (2001), “Precariedad laboral y capital humano en la distribución de los ingresos”, ponencia presentada en el 5to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires (CD-Rom ISBN 987-98870-0-x)

INDEC, *Diseño de registro y estructura de las Bases Usuarías EPH-Aglomerado San Luis*, Mendoza, San Juan y Cuyo, 1° y 2° sem. 2003 y 1° sem. 2004.

OLGUÍN, Jorge, Mónica BUSSETTI y Mónica PÁEZ (2004), “San Luis entre dos estrategias: retorno al sector primario o asistencialismo”, V Encuentro de Universidades Nacionales, Plan Fénix, Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Río Gallegos.

——— (2003), “Qué tan pobres son los pobres: un estudio de la intensidad de la pobreza en San Luis, Argentina”, ponencia presentada en el IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, La Habana, Cuba CIPS. CD ISBN 959-270-032-X

PANAIA, Marta (2001), “Crisis fiscal, mercado de trabajo en el nordeste argentino”, ponencia presentada en el 5to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, CD-Rom ISBN 987-98870-0-x.

PELLEGRINI, José Luis y Módolo (2001), “La ocupación transitoria en la Argentina urbana”, ponencia presentada en el 5to. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, CD-Rom ISBN 987-98870-0-x.

Provincia de San Luis, Boletín Oficial y Presupuesto 2004.
www.sanluis.gov.ar

RESUMEN

En Argentina, como consecuencia de la creciente exclusión producida por el nuevo modelo social de acumulación, la política social actúa compensando las inequidades y como prevención contra desbordes sociales.

A los fines de la medición del desempleo, los planes sociales de ayuda a desocupados suelen enmascarar la situación real del mercado de trabajo: se los considera *ocupados* aunque la ocupación sea transitoria, no cuente con los beneficios de la seguridad social y no reciban como retribución un salario sino una *ayuda o beneficio*.

En el caso de la provincia de San Luis, la puesta en marcha del Plan de Inclusión Social ha determinado una mejora sustancial de los indicadores laborales. En efecto, si se considera ocupados a los beneficiarios de los planes sociales, se advierte que, en el plazo de un año, la desocupación cayó del 11.7 por ciento al 3 por ciento. Sin embargo, si se los considera desocupados, la tasa de desocupación aumenta considerablemente.

Si ese análisis se extiende a la incidencia en los niveles de pobreza, puede advertirse un efecto aún mayor debido al monto de los ingresos que perciben los beneficiarios de los planes sociales provinciales.

A partir de esas consideraciones, este trabajo realiza un análisis de las implicancias de los planes sociales en la medición de los indicadores relativos al mercado laboral y a los niveles de pobreza en el aglomerado San Luis - El Chorrillo, a partir de los datos provistos por la EPH Continua, relevada por el INDEC, estableciendo a su vez una comparación con la situación de Mendoza y San Juan para el primer semestre de 2004.

ABSTRACT

As a result of the increasing exclusion produced by the new accumulation model, in Argentina social policy often acts compensating inequities and as prevention against social overflows. To the aims of unemployment measurement, social plans tend to *mask* the real situation of labor markets: people in this condition are considered *occupied* although the occupation is not permanent, it doesn't have the benefits of social security and they receive a *benefit* instead of a *wage*.

In the case of San Luis' county, the Social Inclusion Plan has determined a substantial improvement of labor indicators. Indeed, if social plans beneficiaries are considered occupied, it is noticed that in the term of one year, unemployment rate fell from 11.7 per cent to 3 per cent. However, if they are considered unoccupied, unemployment rate increases considerably.

If this examination is extended to study the incidence in poverty levels, an even bigger effect can be noticed due to the income that the beneficiaries of social plans perceive.

Starting from these considerations, this paper carries out an analysis of the impact of social plans in the measurement of labor market indicators and poverty levels in the agglomerate San Luis - El Chorrillo, and establishes a comparison with the situation in Mendoza and San Juan, with data provided by the National Institute of Statistics and Census for the first semester of 2004.

PALABRAS CLAVE

DESOCUPACIÓN
POBREZA
PLANES SOCIALES
INCIDENCIA

KEY WORDS

UNEMPLOYMENT
POVERTY
SOCIAL PLANS
INCIDENCE

¿EL CAMBIO SOCIAL NOS ENCUENTRA DESPROVISTOS Y ALGO CONFUNDIDOS?*

*Nora M. Lac Prugent
Elda Gallese*

INTRODUCCIÓN

Es sabido que desde mediados de la década de los años 1970 el mercado de trabajo urbano en Argentina evidencia un marcado deterioro: comienzan a observarse cambios estructurales importantes, incrementándose el grado de terciarización del empleo y la producción que viene acompañada de importantes incrementos de la pobreza urbana, la precarización laboral y la informalidad.

El conocimiento de las tendencias sobre la distribución de los ingresos debería orientar y ajustar las políticas de desarrollo de cada país, ya sea desde los gobiernos –nacional, provincial y municipal– como así también desde otras instituciones públicas y privadas.

Este trabajo tiene por objetivo presentar, mediante la utilización de algunas herramientas estadísticas, un análisis dinámico de los ingresos percibidos por los habitantes del Aglomerado Gran Rosario (AGR) durante el último período democrático; destacando las ventajas y limitaciones de los instrumentos de medición utilizados.

Además, se presenta una revisión teórica de las medidas de pobreza y desigualdad y se muestra su contenido empírico a partir de la Encuesta Permanente a Hogares (EPH), con aplicaciones en el AGR para la última década.

* Este trabajo se encuadra en el marco de la investigación “Análisis exploratorio y confirmatorio del mercado laboral”. Programa 202 de la Secretaría de Ciencia y Tecnología, Universidad Nacional de Rosario, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística. Directora: Nora Lac Prugent. Codirectora: Elda Gallese.

Nora M. Lac Prugent es Candidata a Doctora de la UNR. e-mail: nlacprug@unr.edu.ar.

Elda Gallese es Doctora en Estadística de la UNR. e-mail: egallese@fcecon.unr.edu.ar.

Habida cuenta que las bases de datos provenientes de las encuestas a hogares constituyen un buen insumo para la investigación socioeconómica, es que desde fines del siglo pasado, en Argentina, estas encuestas constituyen la base para documentar la pobreza y la indigencia en el país, para testar teorías acerca del comportamiento de los hogares y para descubrir cómo el pueblo responde a los cambios en el medio económico en el cual viven. Permiten examinar las actividades del hogar y entender los vínculos de comportamiento entre los eventos económicos y el bienestar individual.

METODOLOGÍA APLICADA

2.1. Aspectos conceptuales de la distribución del ingreso

Los principales datos utilizados provienen de la EPH puntual elaborada desde 1972 hasta mayo 2003 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), cuya cobertura es sólo urbana –70 por ciento de la población urbana del país y el 98 por ciento de la población residente en centros de más de 100.000 habitantes–. La EPH puntual ha ampliado progresivamente su cobertura geográfica llegando a relevar información socioeconómica en 31 aglomerados urbanos del país. Se basa en una muestra probabilística estratificada en dos etapas. Comprendía 27.400 viviendas en áreas urbanas de todo el país, pero en mayo de 2003 se ajustaron los diseños muestrales de todos los aglomerados, reduciendo el tamaño de la muestra a 20.600 viviendas, lo que provocó un deterioro en la precisión de las estimaciones. Por ejemplo, en la distribución de los ingresos del AGR, las diez clases determinadas por los nueve deciles resultan poco confiables pues alcanzan un coeficiente de variación superior al 10 por ciento.

Son reconocidas las limitaciones y la escasa confiabilidad de la variable ingresos relevada por la EPH, única fuente que se dispone para el AGR. No obstante ello, intentamos un análisis que debe ser interpretado con las precauciones correspondientes. No hay que olvidar los altos porcentajes de no respuesta que la afectan, alrededor del 20 por ciento para el AGR.

Para el cálculo de los ingresos y salarios, la metodología a aplicar es la de deflactarlos por el Índice de Precios al Consumidor (IPC), base 1999=100, elaborado por el INDEC. El análisis se realiza a partir de la primera onda de 1984; momento en que los datos fueron recopilados de una manera comparable hasta la primera onda de 2003. Con el propósito de cuantificar la desigualdad en la distribución de los ingresos se tienen en cuenta los coeficientes de Gini para distintos momentos del período y para visualizarla se grafican las curvas de Lorenz.

A nivel del Aglomerado se cuenta con los valores de la mediana de los ingresos para el total de la población ocupada (asalariados y no asalariados) o en su defecto el quinto decil, como valor *proxy*, cuya fuente es a partir de la EPH.

Además, en el ámbito nacional, se dispone de los datos del Salario Mínimo Vital Mensual y de la Remuneración Bruta de la Industria Manufacturera (RBIM), promedio general que comprende las siguientes categorías: peones, operarios no calificados, oficiales más representativos, empleados administrativos principiantes y empleados administrativos principales. La fuente es la encuesta sobre remuneraciones elaborada por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), que discontinuó a partir de 1995, actualizada usando como base la información del Sistema Información Jubilaciones y Pensiones (Sijyp); aunque estos datos son muy volátiles. La serie del Sijyp es el promedio simple de todos los salarios de los aportantes. Para tratar de limitar el efecto “composición del empleo”, FIEL elabora una serie donde pondera los salarios por la participación del empleo por sector que surge del censo económico. Con esta nueva serie calcula las variaciones y con ella empalman. El empalme de las dos series se hizo con variaciones anuales desde mediados de 1995.

2.2. Cómo medir la pobreza

En esta sección se presentan indicadores que hablan de la extensión, la profundidad y la severidad de la pobreza. Al mismo tiempo, se hace mención a los problemas y a las decisiones metodológicas asociadas con la medición y la identificación de la misma utilizadas en este trabajo. En la búsqueda de los factores determinantes de las variaciones ocurridas en los últimos años, se indagan las características cuantitativas de la pobreza.

Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD),¹ la pobreza se refiere a la incapacidad de las personas de vivir una vida tolerable. Entre los aspectos más significativos pueden enunciarse: vida saludable, tener educación, vida decente, libertad política, respeto a los derechos humanos, seguridad personal, acceso a un trabajo remunerado, participación en la vida comunitaria, etc. Aspectos de la calidad de vida difíciles, si no imposible, de medir. Dado este impedimento el estudio de la pobreza se ha restringido a sus aspectos cuantificables.

Los métodos cuantitativos utilizados para su medición son dos: el método directo también denominado de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y el método indirecto o enfoque del ingreso.

El método directo se refiere a la tenencia o no de determinados recursos. Las variables que considera son: hacinamiento –más de 3 personas por cuarto–, vivienda deficitaria –pieza de inquilinato, hotel o pensión, vivienda en villa–, condiciones sanitarias –sin baño–, asistencia escolar –hogares con algún niño en edad escolar que no asiste a la escuela–, capacidad de subsis-

¹ Citado en J.C. Ferres y X. Mancero, 2001.

tencia -4 o más personas en el hogar por miembro ocupado y cuyo jefe tenga baja educación (nunca asistió o primario incompleto). Un hogar se considera con NBI cuando posee al menos una de estas características.

El método indirecto determina un monto mínimo con el cual se satisface un conjunto de necesidades básicas, Línea de la Pobreza (LP) e identifica a aquellos hogares o personas cuyos ingresos se ubican por debajo de esta línea. El enfoque del ingreso puede adoptar, a su vez, dos criterios: absoluto y relativo. El criterio absoluto fija un umbral normativo mínimo. Este método es el más difundido y utilizado en Argentina por el INDEC; la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) lo emplea para sus estimaciones regulares de la proporción de hogares pobres para los países de la región. El método relativo compara con un estándar de la sociedad y postula que las necesidades humanas no son fijas y varían de acuerdo a los cambios sociales y a la oferta de productos en un contexto social determinado, dependiendo en última instancia del nivel de ingresos general; se lo utiliza en países desarrollados.

Indicadores de pobreza. El enfoque axiomático de Amartya Sen²

El problema de medición de la pobreza se asienta en primer término en la identificación de los pobres en el total de la población y en segundo término, en la construcción de índices a partir de la información disponible de los mismos. El primer problema involucra la selección de un criterio de pobreza; por ejemplo, el adoptado por el INDEC consistente en la definición de la “Línea de Pobreza”,³ para delimitar aquellos que caen debajo de esta línea. El indicador más común para enfocar el segundo problema es simplemente contar el número de pobres y calcular la proporción respecto de la población total. Esta proporción –*Head-Count Index*– llamada tasa de incidencia $H = q/n$, es evidentemente un índice rudimentario y a pesar de sus limitaciones es ampliamente usado.

La tasa de incidencia es completamente insensible a la distribución del ingreso entre los pobres y viola los siguientes criterios necesarios para ser un buen indicador:

- Axioma de Monotonicidad: *ceteris paribus*, una reducción del ingreso de una persona debajo de la línea de pobreza debe incrementar la medida de pobreza.
- Axioma de Transferencia: *ceteris paribus*, una transferencia pura de ingresos de una persona debajo de la línea de pobreza hacia otra que es más rica, debe incrementar la medida de pobreza.

² Amartya Sen, 1976.

³ INDEC, 2003.

Otra medida habitual es la llamada brecha de pobreza *PG -Poverty Gap-*. Es la media ponderada de la brecha de ingresos de todos los pobres con respecto a la línea de pobreza, referida a la población total. Por su definición suele considerarse como un indicador de la profundidad de la pobreza que satisface el axioma de monoticidad pero viola el axioma de transferencia. También es insensible al número de personas –o porcentaje de personas– pobres que comparten una brecha de pobreza dada, desventaja fácilmente solucionable normalizándola como se verá más adelante.

La mayor contribución, propuesta por Sen (1976) reside en su enfoque axiomático en el que desarrolla una serie de axiomas que debe ser cumplido por toda medida de pobreza y que se presenta a continuación.

La brecha de ingreso de una comunidad g_i para cualquier individuo i puede expresarse como $g_i = z - y_i$, la diferencia entre la línea de pobreza z y su ingreso y_i ; resultará no negativa para los pobres y negativa para los otros.

Además, teniendo en mente la línea de pensamiento del Axioma de Transferencia, parece razonable suponer que si la persona i se encuentra en peor situación que la persona j bajo una configuración del vector de ingreso \mathbf{y} dada, luego la ponderación v_i sobre el déficit de ingreso g_i de la persona i en peor situación debería ser mayor que la ponderación v_j sobre la diferencia g_j . Entonces, se puede enunciar el:

- Axioma E, de equidad relativa. Dados los niveles de bienestar $W_i(\mathbf{y})$ y $W_j(\mathbf{y})$ para cualquier par i, j ; bajo la configuración \mathbf{y} , si $W_i(\mathbf{y}) < W_j(\mathbf{y})$, luego $v_i(z, \mathbf{y}) > v_j(z, \mathbf{y})$.

La idea que una mayor ponderación debería estar asociada a un incremento en el ingreso –o reducción de la brecha– de una persona más pobre respecto de otra relativamente más rica, puede surgir de las consideraciones de equidad interpersonal. Por este axioma, si la persona i está en peor situación que j , luego la ponderación sobre la i -ésima brecha de ingreso debería ser mayor que la j -ésima brecha.

- Axioma R –*Ordinal Rank Weights*– de ponderaciones de rango ordinal. Las ponderaciones $v_i(z, \mathbf{y})$ sobre la brecha de ingreso de la persona i deben ser iguales al orden del rango de i en el orden del bienestar interpersonal de los pobres.

- Axioma M (monoticidad de bienestar): la relación $>$ (mayor que) definida sobre un conjunto de números de bienestar individual $\{W_i(\mathbf{y})\}$ para cualquier configuración de ingresos \mathbf{y} es un ordenamiento completo y estricto, y la relación $>$ definida sobre el conjunto de ingresos individuales $\{y_i\}$ es una subrelación de la primera; es decir, para cualesquiera i, j , si $y_i > y_j$, entonces $W_i(\mathbf{y}) > W_j(\mathbf{y})$.

Los axiomas E y R están en términos de rangos de bienestar considerando que los datos observados son rangos de ingreso; se puede suponer que una persona rica está en mejores condiciones que una pobre. Además, la relación de bienestar individual es tomada como un orden completo y estricto para evitar algunos problemas que aparecen con los métodos de rangos ordenados en los casos de indiferencia.

Otra medida, la brecha de ingresos *per capita*, –llamada *I*– se obtiene normalizando la brecha de pobreza:

$$I = \sum_{i \in s(z)} g_i / qz$$

donde $g_i = z - y_i$ es la brecha de ingreso y q es la cantidad de pobres.

Mientras la tasa de incidencia (*H*) calcula la proporción de personas bajo la línea de pobreza, la brecha de ingresos (*I*) da la proporción promedio de carencia a partir del nivel de pobreza. Pero ni *H* ni *I* brindan información adecuada sobre la distribución exacta de los ingresos entre los pobres.

Sin embargo, en el caso especial en el cual todos los pobres tienen exactamente el mismo nivel de ingreso $y^* < z$, puede argumentarse que *H* e *I* juntas deberían dar adecuada información del nivel de pobreza. En este contexto, suministrarán la proporción de personas que están por debajo de la línea de pobreza y la magnitud del déficit de ingresos. Para obtener una simple normalización, en este contexto el índice de pobreza *P* será igual a H^*I .

• Axioma N, valor de pobreza normalizada: Si todos los pobres tienen el mismo ingreso, entonces $P = H^*I$.

Los axiomas presentados determinan un índice de pobreza unívoco. Ordenando las personas de acuerdo con un orden no decreciente de ingreso que satisfagan $y_1 \leq y_2 \leq \dots \leq y_n$, se puede enunciar la medida propuesta por Sen (1976), que incorpora la desigualdad entre los pobres y cuya definición es

$$P_S = P_O \gamma^p,$$

donde γ^p es el coeficiente de desigualdad Gini entre los pobres, calculado considerándolos como la población total. Hay que destacar que cuando no existe desigualdad entre los pobres, P_S se reduce a P_I . Inversamente, cuando todos menos uno de los pobres no tiene nada, $P_S = P_O$ y la medida de Sen coincide con la tasa de incidencia. Generalizando, P_S es el promedio de P_O y P_I ponderadas por el coeficiente de Gini de los pobres.

A su vez, como P_S depende del coeficiente de Gini, comparte sus desventajas: no puede ser usada para descomponer la contribución de la pobreza en diferentes subgrupos, lo cual es muy informativo cuando se monitorean cambios en los niveles de pobreza.

La medida de pobreza de Sen aplica el enfoque ordinal de comparaciones de bienestar; respondiendo a las condiciones de equidad planteadas en el Axioma E, pone énfasis en grandes ponderaciones para la persona más pobre. Los niveles de comparaciones ordinales son utilizados para obtener sistemas de rangos ordenados ponderados (Axioma R), dada una relación monótona entre el ingreso y el bienestar (Axioma M).

La generalización de la medida de Sen propuesta por Kakwani (1980) incorpora el siguiente axioma que contempla la transferencia entre los pobres:

- Axioma de Sensibilidad a Transferencias: si una transferencia de ingreso $t > 0$ tiene lugar desde un hogar pobre con ingreso y_i hacia un hogar pobre con ingreso $y_i + d$ ($d > 0$), entonces la magnitud del incremento en la pobreza debe ser menor cuanto mayor sea y_i .

Retomando, sea $\mathbf{y} = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ el vector de ingreso familiar en orden creciente, $z > 0$ la línea de pobreza predeterminada, $g_i = z - y_i$ el déficit del ingreso del i -ésimo hogar, $q = q(y, z)$ el número de hogares pobres (no poseen un ingreso superior a z), $n = n(y)$ el número total de familias, considerando la medida de pobreza $P(y, z)$ definida por

$$P(y, z) = \frac{1}{nz^2} \sum_{i=1}^q g_i^2$$

De acuerdo con la propuesta de Sen,⁴ la medida $P(y, z)$ es la suma ponderada normalizada del déficit de ingreso de los pobres. A diferencia de la medida P de Sen, la cual adopta un esquema ponderado de rango ordenado; $P(y, z)$ utiliza como ponderadores a los mismos niveles de déficit de ingreso. Así, la privación depende de la distancia entre el ingreso observado del hogar pobre y la línea de pobreza, no del número de hogares que se hallan entre un hogar dado y la mencionada línea.

A pesar de esta diferencia básica en los ponderadores, los axiomas que verifica la medida P de Sen pueden extenderse a $P(y, z)$. Por ejemplo, Sen propone que cuanto más pobre sea el hogar mayor debe ser el ponderador (Axiomas E y M) que satisface la medida $P(y, z)$. Además, Sen argumenta que los ponderadores deben basarse en la noción de privación relativa experimentada por los hogares pobres.

Retomando las propiedades básicas propuestas por Sen (1976); Foster, Greer y Thorbecke (1984) desarrollan una clase de medidas consistente ante las descomposiciones; es decir, si aumenta la pobreza para un subgrupo debe aumentar la pobreza total en alguna proporción respecto de la participación de dicho subgrupo en la población total. La nueva medida propuesta por estos autores es conocida en la literatura como medidas FGT que cumplen con el

4 Amartya Sen, 1976.

• Axioma de Monotonicidad de Subgrupos: sea \hat{y} el vector de ingresos obtenido de y al cambiar los ingresos de un subgrupo j proveniente de $y^{(j)}$ a $\hat{y}^{(j)}$, donde n_j es invariante. Si $\hat{y}^{(j)}$ es más pobre que $y^{(j)}$, luego \hat{y} debe tener también un mayor nivel de pobreza que y .

Mientras $P(y, z)$ no satisface el axioma de Sensibilidad a Transferencias, el conjunto de medidas FGT puede generalizarse de la siguiente manera, para un parámetro α no negativo:

$$P_\alpha(y, z) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left[\frac{g_i}{z} \right]^\alpha ; \alpha \geq 0$$

La medida P_0 es la proporción de pobres en la población total –*Head-Count Index*–, la tasa de incidencia H ; mientras P_1 coincide con la brecha de pobreza –*Poverty Gap*– y es una renormalización de la brecha de ingreso.

Si $\alpha = 2$, se obtiene $P_2(y, z)$ que indica la severidad de la pobreza, un valor mayor de α da un mayor énfasis a los más pobres. Sin embargo, cuando α se hace muy grande la medida de pobreza solamente refleja la posición de los hogares más pobres.

La medida de pobreza P_α satisface el Axioma de Monotonicidad para $\alpha > 0$, debido a que g_i aumenta cuando disminuye y_i . El Axioma de Transferencia se cumple para $\alpha > 1$, la convexidad estricta de P_α en el vector ingreso de los pobres asegura que una transferencia de una familia pobre a otra familia pobre aumenta la medida de pobreza. Por último, el Axioma de Sensibilidad de Transferencia se cumple para $\alpha > 2$, ya que una transferencia de una familia pobre a otra familia que se encuentra sobre la línea de pobreza aumenta la medida de pobreza.

La medida de pobreza P_α es aditivamente descompensable, satisface las propiedades básicas propuestas por Sen y justifica el concepto de privación relativa. La medida de desigualdad con ella asociada es el cuadrado del coeficiente de variación y la medida de pobreza podía expresarse como una combinación de la tasa de incidencia y el porcentaje de la brecha de pobreza de una manera similar a la propuesta por Sen. Las medidas FGT son una generalización de la medida de pobreza en una familia de medidas paramétricas, donde el parámetro es interpretado como un indicador de la “aversión a la pobreza”. Según Ravallion,⁵ las medidas de pobreza muestran diferentes dimensiones de la pobreza, la tasa de incidencia mide el *predominio* de la pobreza, la brecha de pobreza expresa la *profundidad* de la pobreza y las medidas sugeridas posteriormente (Sen y sus variantes) indican la *severidad* de la pobreza.

Una digresión acerca de la confiabilidad de las medidas de pobreza

En muestras complejas resulta dificultoso evaluar la variabilidad de las estimaciones resultantes. El *bootstrap* es un método alternativo para calcular la variabilidad muestral. No es el remedio para todos los males y no siempre dará mejores resultados que las fórmulas de la variancia, aun de las fórmulas aproximadas. Pero ofrece un procedimiento mecánico que puede ser aplicado a una amplia variedad de situaciones *difíciles*. Trabaja en forma similar tanto si la estimación es sencilla –como la media o la mediana– o si es algo más compleja; valiéndose del poder de la computación realiza análisis estadísticos y algebraicos, una substitución que es bienvenida por aquellos que no disfrutaban de la contemplación de las bolillas y las urnas.

El *bootstrap*, inventado por Efron (1979), muestrea repetidas veces a partir de la muestra, no a partir de la población. Cada remuestreo replica las estimaciones y realiza un seguimiento de los resultados mediante cada una de ellas. La variabilidad de estas estimaciones remuestreadas es luego usada para evaluar la variabilidad del estimador a través de las distintas muestras provenientes de la población.

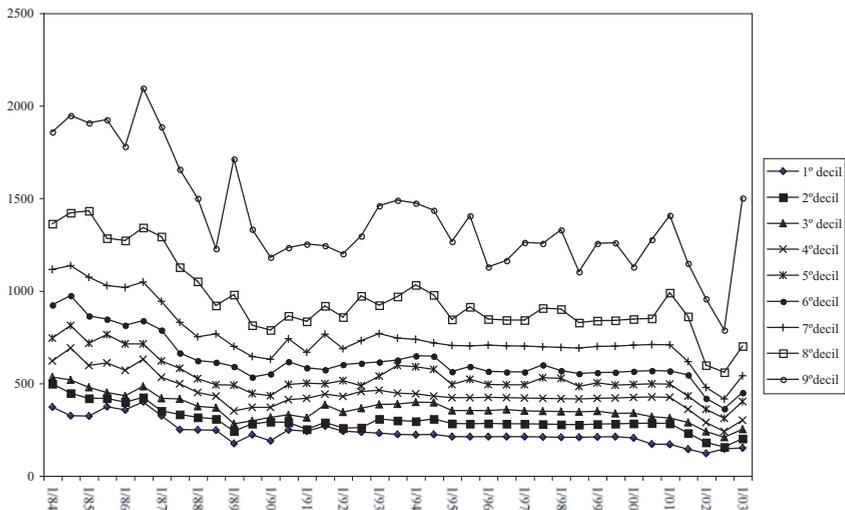
El caso más simple es el muestreo simple aleatorio con un tamaño muestral de n -hogares. El *bootstrap* extrae repetidamente muestras de tamaño n a partir de la muestra *con reposición*. En cada replicación, el estadístico de interés –media, mediana, variancia– es calculado y almacenado. Después de k repeticiones, los k valores del estadístico son usados para calcular la medida de dispersión; por ejemplo, el desvío estándar como una medida del error estándar, o –necesariamente en los casos donde los momentos pueden no existir– los percentiles usados para estimar percentiles de la distribución muestral. El valor de k variará según la aplicación; valores pequeños, generalmente cercanos a 100, darán buenas aproximaciones de la variancia, cuando existe. Pero cuando se necesitan calcular fracciones de ocurrencias en las colas de la distribución como es el caso para los percentiles, el número de repeticiones deberá aumentar. Dados un deseado nivel de precisión y alguna idea de la distribución muestral dicho número puede ser calculado de la forma habitual.

DIVERSOS ENFOQUES SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN EL AGLOMERADO GRAN ROSARIO

La evolución del poder adquisitivo de los ingresos se presenta, en una primera instancia, analizando la escala de ingresos disponible en la EPH; esto es, intervalos percentílicos de la distribución. Los intervalos de cada clase se obtienen tomando el monto más bajo y más alto registrado en cada tramo decílico. En el cálculo de las escalas decílicas de ingreso el corte dado por el 10 por ciento de la población perceptora, genera los límites del intervalo. La variable ingreso presenta gran frecuencia en valores típicos (docentes, empleados de comercio, etc.).

El gráfico N°1 muestra la importante caída de los ingresos reales de los deciles, en el AGR; en particular, en la segunda onda de 1988, 1990 y en la segunda onda de 2002. Se puede observar la notable diferencia entre los deciles más bajos y el noveno decil. En particular, en el período comprendido entre junio de 1991 y mayo de 2001, correspondientes a las primeras ondas de la EPH, hay una recuperación del poder adquisitivo en la mayoría de los deciles oscilando desde el 1 por ciento al 19 por ciento, mientras que en el período mayo de 2001 a octubre de 2002, se evidencia una baja en el poder adquisitivo; oscilando entre 23 por ciento (tercer decil) y 40 por ciento (octavo decil). Desde el comienzo del período analizado hasta mayo de 2002 el deterioro del poder adquisitivo oscila entre el 54 por ciento y el 70 por ciento, especialmente en el primer decil. Hay indicios de recuperación del ingreso real a partir de mayo de 2003, que esperamos, sea el inicio de una nueva etapa que deberá complementarse con la inserción de los excluidos por el sistema. La inserción social es la única vía para el desarrollo del AGR y del país.

Gráfico N°1.
Ingreso real, en pesos de Abril de 2003. Aglomerado Gran Rosario.
Mayo 1984- Mayo 2003



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC-IPEC.

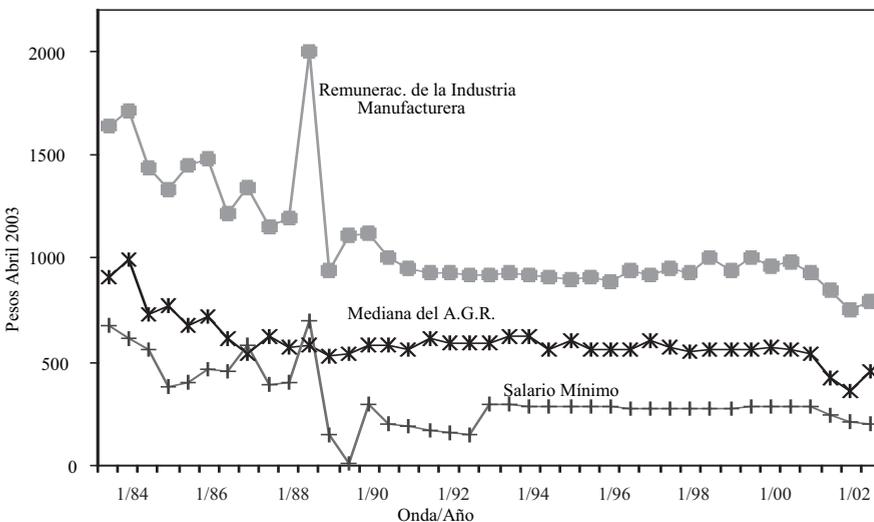
La estabilización del poder adquisitivo durante el Plan de Convertibilidad es evidente. Esta situación queda resaltada por la brusca caída ocurrida anteriormente debido a la alta inflación de los años 1989, no obstante no vuelve a alcanzar los valores del comienzo del análisis.

Un indicador nacional del ajuste a la baja de los ingresos puede ser apreciado a partir de la evolución del poder adquisitivo del salario mínimo. En el gráfico N°2 se puede observar la evolución del salario mínimo, de la remun-

neración bruta de la industria manufacturera y de la mediana de los ingresos para el total de la población ocupada en el AGR desde 1984.

La variación anual de la tasa de inflación entre julio de 1989 y mayo de 1990 fue del 5000 por ciento, mientras el salario mínimo se mantuvo constante en el mismo período. De esta manera, se puede comprender la caída tan importante de su poder adquisitivo en la primera onda de 1990. Podemos destacar que el pico producido para la primera onda 1989 (de 1989?), en los guarismos correspondientes a la RBIM y al salario mínimo, coinciden con los deciles número 8 y 9 para el AGR. En términos generales, la evolución presentada para el AGR, no está exenta de lo que ocurre en el ámbito nacional; esto es, una estabilización de los salarios correspondiente al Plan de Convertibilidad, una caída para el año 2002 y una recomposición para mayo de 2003.

Gráfico N° 2.- Evolución del salario mínimo, la remuneración bruta de la industria manufacturera y de la mediana de los ingresos en el Aglomerado Gran Rosario. Mayo de 1984- mayo de 2003



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC-IPEC. FIEL.

Las características de la concentración de los ingresos se estudiaron desde las curvas de concentración de la distribución y se cuantificaron por medio del índice de Gini. Recordando la definición de este índice, su valor es cercano a cero si la curva de concentración es cercana a la bisectriz del primer cuadrante reflejando la equidistribución, y cercana a uno cuando denuncia la total desigualdad.

Las mencionadas curvas, obtenidas a partir de los ingresos individuales declarados por la población total en la EPH para el AGR, muestran un proceso claro de concentración. La mitad de la población más pobre comparte

aproximadamente el 23 por ciento de la masa total de ingresos. En términos generales, el 10 por ciento de los “más ricos” tienen entre el 30 por ciento y el 35 por ciento de los ingresos totales en todas las ondas analizadas, salvo para la onda correspondiente a octubre de 2001. En el mencionado relevamiento el coeficiente de Gini es igual a 0.422 y el 10 por ciento de los “más ricos” recibe el 56.62 por ciento de los ingresos.

De la información proveniente de las EPH, se han descrito los cambios en los niveles salariales. En estos períodos el coeficiente de Gini oscila entre 0.422 (segunda onda de 2001) y 0.388 (segunda onda de 1985). No hay que olvidar la pérdida de ingresos de amplios sectores sociales como los desocupados.

El análisis aquí presentado sobre la evolución de la distribución del ingreso en el AGR, se puede completar analizando algunas observaciones distributivas relacionadas con los períodos macroeconómicos del último período democrático. El cuadro N° 1 muestra la presencia de una redistribución profundamente regresiva, el efecto de la salida devaluacionista hizo que, entre el 2001 y el 2002 el empeoramiento de la distribución se acelerara de manera inédita, sobre todo para un período tan corto. Los guarismos del salario real del AGR conciernen a la mediana de los ingresos para el total de la población ocupada (asalariados y no asalariados) o en su defecto el quinto decil, como valor *proxy*.

Cuadro N° 1.

Marco macroeconómico argentino y su incidencia en el AGR

Períodos macroeconómicos	Observaciones distributivas	Empleo AGR (por ciento)	Desempleo AGR (por ciento)	Inflación mensual (por ciento)	Salario real (2003=100)
1985-1986: La estabilización transitoria	Nov-85	39.8	10.2	1.9	846.77
1987-1990: Deslizamiento hacia la hiperinflación	Oct-90	38.3	6.5	13.9	616.60
1991-1994: Plan de convertibilidad, estabilización y reformas	Oct-91	40.1	9.4	1.9	573.45
	Oct-94	33.47	12.48	0.6	645.78
1995-nov.2001: Shocks externos, deterioro fiscal e implementación del Mercosur	Oct-95	32.04	18.25	0.2	589.93
	Oct-00	34.3	17.83	0.1	566.79
Dic.2001-2002: Crisis, default, devaluación y pesificación asimétrica	Oct-02	34.89	18.98	1.3	362.22

Fuente: Elaboración propia con datos de la EPH-INDEC y Ministerio de Economía.

Los con ingresos versus los sin ingresos

Teniendo en mente los posteriores enfoques a desarrollar relacionados con la situación de pobreza por la que están atravesando los habitantes del área, pareció interesante también, analizar la distribución del ingreso *per capita* familiar (IPCF) declarado en la EPH durante la última década. Dado que existen numerosas no respuestas, se depuraron los guarismos y se efectuaron además, comparaciones con aquellos hogares sin ingresos (*campo deccf*="00") que cambian sustancialmente los guarismos presentados.

Para medir la desigualdad de una distribución dada de ingresos existen variados índices; a priori, no puede afirmarse cuál es el mejor; la medición de la concentración en la distribución del ingreso tiene ventajas y limitaciones.

En los cuadros N°2 y N°3 se presentan los datos de la EPH para los siguientes indicadores de distribución del ingreso en el AGR: el coeficiente de Gini, el ingreso medio, el coeficiente de variación de los ingresos (CV), la participación del decil más pobre en el ingreso total (D1), la participación del quintil –el 20 por ciento de la población– más pobre del ingreso total (Q1), las participaciones del decil (D10) y del quintil (Q5) más ricos en el ingreso total, la participación de los estratos medios en el ingreso total (Q2:Q4) y, por último, el cociente entre la participación del quintil más rico y el quintil más pobre (Q5/Q1). Los datos expuestos se refieren al ingreso *per capita* familiar trabajando con valores expandidos correspondientes a la primera onda del período comprendido entre los años 1995 y 2003.

De acuerdo con el coeficiente de Gini, entre 1995 y 2003 ha habido un sensible aumento de la inequidad en la distribución del ingreso. La mayor parte del aumento total se ve explicado en el período 1999/2003, con un empeoramiento en 2002.

Dadas las limitaciones del coeficiente de Gini se continúa la indagación mediante la evolución de la participación de percentiles de población. Los individuos fueron ordenados en quintiles y deciles mediante el ingreso *per capita* de la familia a que cada individuo pertenecía. Los cálculos son evidentes: muestran las grandes inequidades en la distribución del ingreso que se agudizan en el AGR y además, que 2002 fue el peor año para los grupos de menores ingresos. La participación del primer quintil pasó de ser del 5 por ciento del ingreso total en 1999; para estabilizarse en alrededor del 2 por ciento para los años 2002 y 2003, situación que presumiblemente también contribuye al incremento de la desigualdad.

Cuadro N°2
Ingreso per capita familiar. Aglomerado Gran Rosario. Onda mayo de 1995-2003

Año	Gini	Media	CV por ciento	D1	Q1	D10	Q5	Q2:Q4	Q5/Q1
1995	0.4286	256.05	96.86	1,15	4,51	32,83	50,05	45,44	11,09
1996	0.4195	247.53	100.85	1,40	4,66	31,34	47,39	47,95	10,17
1997	0.4407	260.13	93.42	1,23	4,32	33,33	49,57	46,11	11,47
1998	0.4413	279.71	94.57	1,20	4,31	32,52	48,89	46,79	11,34
1999	0.4074	271.72	107.02	1,79	5,11	30,61	46,65	48,24	9,13
2000	0.4514	249.97	81.71	1,09	4,07	34,68	50,13	45,79	12,31
2001	0.4568	260.64	99.76	0,68	3,23	32,04	49,45	47,32	15,31
2002	0.4877	206.30	91.78	0,22	2,21	34,14	51,29	46,50	23,21
2003	0.4811	228.77	96.08	0,40	2,51	33,40	51,51	45,98	20,52

Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC.

El siguiente cuadro caracteriza la distribución del ingreso *per capita* familiar de los hogares con ingresos –se eliminaron los hogares con ingreso *per capita* cero que pueden incluir ingresos en especie: encomiendas familiares, copa de leche, medicamentos, etc.– y corresponde también a la primera onda del período comprendido entre los años 1995 y 2003. Los datos son claros en dos interpretaciones: los coeficientes de Gini indican una menor concentración de los ingresos; por su parte, los percentiles de la distribución reflejan guarismos un poco menos alejados de los esperados sin que esto signifique la panacea, pues la situación es alarmante y se está dejando de lado una cada vez mayor cantidad de población sin ingresos. En ambos análisis los victoriosos indiscutibles son los percentiles superiores como es de esperar en las épocas de crisis vividas en el país, con valores estabilizados durante todo el período mayores del 30 por ciento para el último decil y cercanos al 50 por ciento para el quintil superior.

Cuadro N°3
Ingreso per capita familiar excluyendo hogares sin ingresos. Aglomerado Gran Rosario. Onda mayo de 1995-2003

Año	Gini	Media	CV por ciento	D1	Q1	D10	Q5	Q2:Q4	Q5/Q1
1995	0.4076	265.46	100.37	1,92	5,41	30,79	46,91	47,69	8,67
1996	0.4070	252.87	103.07	1,90	5,31	30,94	46,77	47,92	8,81
1997	0.4274	266.29	95.51	1,76	4,99	33,01	48,96	46,04	9,81
1998	0.4275	286.61	96.80	1,75	5,05	31,80	48,13	46,82	9,53
1999	0.4047	272.93	107.54	1,89	5,28	30,61	46,56	48,17	8,82
2000	0.4376	256.26	83.43	1,61	4,79	34,13	49,52	45,69	10,34
2001	0.4371	270.09	103.43	1,27	4,25	31,46	48,37	47,38	11,38
2002	0.4503	221.38	98.14	1,20	3,83	32,53	49,44	46,73	12,91
2003	0.4472	243.70	102.29	1,33	4,03	32,02	48,84	46,12	12,12

Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC.

Desigualdad y pobreza en el AGR

Para determinar si el hogar es pobre o no, se calcula su composición en términos de unidades de adulto equivalente (UAE). Es decir, cuántas UAE representan los miembros del hogar y se calcula su IPFC en términos de UAE –consistente en dividir el ingreso total del hogar por el total de UAE que representa la estructura del mismo–. En adelante, para evitar confusiones, el ingreso *per capita* familiar en términos de unidades de adulto equivalente se denominará Ingreso Familiar Equivalente (IFE). Para ello, se aplica la escala de adulto equivalente oficial del INDEC.⁶

Los cálculos del coeficiente de Gini sobre la distribución del ingreso familiar equivalente para todos los hogares y el coeficiente de variación indican un incremento de la desigualdad hasta 2002 para luego disminuir, revelando un comportamiento similar al del IPCF del AGR.

Cuadro N°4.
Ingreso Familiar Equivalente. Aglomerado Gran Rosario. Onda mayo de 1999-2003

Año	Gini	CV
1999	0.4036	1.1047
2000	0.4427	0.8549
2001	0.4525	1.0206
2002	0.4873	0.9567
2003	0.4758	1.0142

Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC.

Para conocer la incidencia de la pobreza y de la indigencia en hogares y personas del AGR se consideran los valores regionales de la Canasta Básica de Alimentos (CBA) y de la Canasta Básica Total (CBT) correspondientes a la Región Pampeana. La CBT se estima mediante la relación con la CBA que surge del denominado Coeficiente de Engel (CdE).⁷ El valor monetario de la LP es la multiplicación del valor monetario de la CBA por la inversa del CdE.

Si se observan los datos del cuadro N° 5 puede verse que la incidencia de la pobreza es mayor para las personas que para los hogares; lo cual indica que, en promedio los hogares pobres tienen más miembros que los no pobres en los años considerados.

⁶ INDEC, 2003.

⁷ *Ibidem*.

Cuadro N°5.
Incidencia de la pobreza y de la indigencia. Aglomerado Gran Rosario. Onda mayo, 1995-2003

Año	Hogares				Personas			
	Indigentes	Pobres no indigentes	Total pobres	No pobres	Indigentes	Pobres no indigentes	Total pobres	No pobres
1995	7.10	14.76	21.86	78.14	10.02	20.04	30.06	69.95
1996	6.29	16.21	22.50	77.50	9.16	22.69	31.85	68.15
1997	6.36	17.65	24.01	75.99	9.16	23.53	32.69	67.31
1998	6.71	15.46	22.17	77.83	8.89	21.78	30.67	69.34
1999	3.48	16.05	19.53	80.47	5.81	22.71	28.52	71.49
2000	6.50	17.80	24.31	75.70	9.18	23.13	32.31	67.68
2001	10.60	16.70	27.43	72.70	14.60	21.20	35.80	64.20
2002	20.80	24.90	45.59	54.30	27.90	28.30	56.20	43.80
2003	23.50	25.10	48.32	51.40	32.60	28.40	61.00	39.00

Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC.

Durante los primeros años se evidencian los efectos del plan de estabilización de la economía y a partir de mayo de 2002, el relevamiento inmediato posterior a la crisis de diciembre de 2001, la pobreza en hogares y en personas parece sufrir un cambio estructural en su comportamiento.

Aplicando la metodología del Adulto Equivalente y los valores de la LP, para la Región Pampeana, a los ingresos de cada uno de los hogares del AGR sujetos a medición, se presentan los cálculos de la brecha (g_i) en valores absolutos y relativos. Este indicador de pobreza se obtiene de restar a la CBT del hogar promedio, el ingreso familiar promedio del hogar (y_i); esto es, $g_i = z - y_i$, este déficit va a ser positivo para los que caigan debajo de la línea de pobreza y negativo para los que se encuentren sobre la misma.

Cuadro N°6.
Brecha de la pobreza. Aglomerado Gran Rosario. Onda mayo, 1995-2003

Año	Canasta básica total (\$)	Tamaño promedio del Hogar en adulto equivalente	CBT del Hogar promedio (\$)	Promedio Ingreso Total Familiar (\$)	Brecha (\$)	Brecha relativa (por ciento)
1995	137.11	3.77	517.28	298.19	219.09	42.35
1996	139.91	3.89	544.40	314.35	230.06	42.26
1997	140.61	3.73	524.34	304.89	219.45	41.86
1998	144.37	3.67	530.33	324.45	205.88	38.82
1999	141.28	3.75	529.53	332.21	197.32	37.26
2000	138.18	3.44	475.25	261.28	213.97	45.02
2001	139.43	3.28	457.67	243.78	213.90	46.74
2002	175.20	3.16	553.20	253.01	300.19	54.26
2003	210.21	3.40	715.09	340.60	374.49	52.37

Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC.

En el intento de avanzar en la medición de la pobreza es necesario tener presente las propuestas de Foster, Greer y Thorbecke, quienes desarrollaron un conjunto de medidas que son descompensables y que tiene como expresión general:

$$P_{\alpha} (y, z) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left[\frac{z - y_i}{z} \right]^{\alpha}; \alpha \geq 0, \quad \text{donde:}$$

n = población total

q = cantidad de pobres

y_i = ingreso del i -ésimo individuo

z = línea de pobreza

α = parámetro no negativo, medida de aversión a la pobreza

Si $\alpha = 0$, $P_0 = H$, la tasa de incidencia o índice de extensión de la pobreza.

Si $\alpha = 1$, P_1 es la brecha de pobreza, índice de profundidad de la pobreza.

Si $\alpha = 2$, P_2 indica la severidad de la pobreza, un gran "da un mayor énfasis a los más pobres

La tasa de incidencia es la proporción de pobres, quienes viven en hogares con ingresos menores que la línea de pobreza ($y_i \leq z$), respecto del total de la población. Hay que destacar el aumento de la incidencia de la pobreza entre los años considerados con marcado pico en el período 2002- 2003, años de la última peor crisis de la historia argentina.

Una forma de continuar realizando ranking de situaciones de pobreza es mediante P_1 y P_2 que representan la evolución de la situación interna de los pobres calculados, de la forma habitual, como promedios ponderados de toda la población. La primera, puede ser también interpretada como una medida *per capita* del déficit total del nivel de bienestar individual bajo la LP; es la suma de todos los déficits dividido por la población.

La brecha de pobreza se incrementará por una transferencia desde un pobre a uno no pobre o desde un pobre a uno menos pobre quien luego se transformará en no pobre. Pero la transferencia entre los pobres no tiene efectos sobre la medida de pobreza, en esta situación se desearía considerar otras medidas. Es por ello, que en el cuadro N°7 se incorpora la medida de Sen (1976) que remedia este inconveniente incorporando la desigualdad entre los pobres y cuya definición es

$$P_s = P_0 \gamma^p + P_1 (1 - \gamma^p), \quad \text{donde}$$

γ^p es el coeficiente de desigualdad Gini entre los pobres, calculado considerándolos como la población total.

Suponiendo los valores de las líneas de pobreza calculadas por el INDEC para cada período y año por mes por adulto equivalente, se estimaron la tasa de incidencia P_0 , el índice de profundidad de la pobreza P_1 , la medida FGT con $\alpha = 2$ y la medida de pobreza de Sen. Se trabaja con la escala de adulto equivalente oficial, como en todos los cálculos anteriores. Posteriormente, para conocer qué tan confiables son los resultados obtenidos, se computaron los errores estándares para estas medidas que provienen de 100 replicaciones utilizando la técnica de *bootstrap*.

Cuadro N°7
Medidas de pobreza, Aglomerado Gran Rosario, ondas mayo.
Entre paréntesis los errores estándares del *bootstrap*

Año	Tasa de incidencia, P_0	Brecha de Pobreza, P_1	Índice FGT, P_2	Índice de pobreza de Sen, P_s
1999	0.1953 (.0153)	0.0686 (.0062)	0.0356 (.0042)	0.0951 (.0083)
2000	0.2431 (.0148)	0.1048 (.0085)	0.0666 (.0072)	0.1455 (.0115)
2001	0.2743 (.0197)	0.1272 (.0106)	0.0865 (.0086)	0.1769 (.0143)
2002	0.4559 (.0489)	0.2377 (.0127)	0.1696 (.0117)	0.3207 (.0160)
2003	0.4832 (.0259)	0.2466 (.0164)	0.1702 (.0140)	0.3299 (.0201)

Nota: Se utilizó el Ingreso Familiar Equivalente, calculado sobre la base hogares.

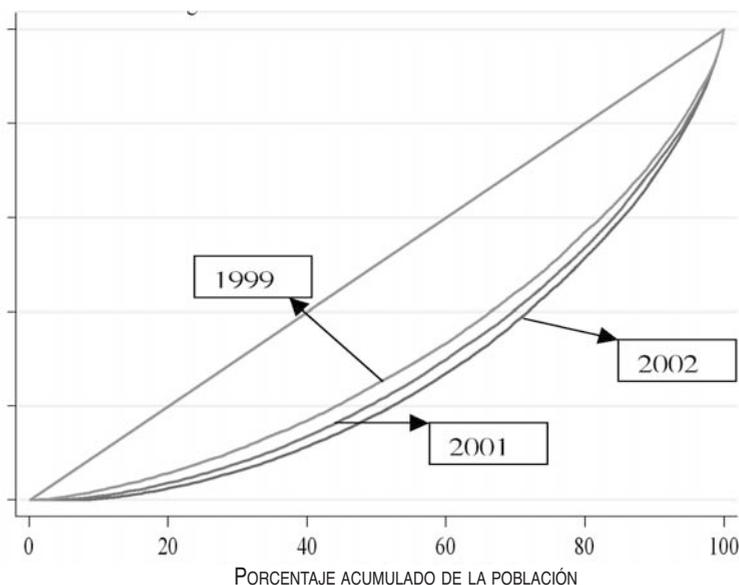
Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC.

Aunque el Promedio del Ingreso Total Familiar disminuye abruptamente desde mayo de 1999 hasta mayo de 2001, las medidas de pobreza se mantienen virtualmente inalteradas. Estas estimaciones proveen un buen ejemplo del hecho de que la pobreza no siempre se mueve en la misma dirección que los ingresos.

Como ya se mencionó, uno de los indicadores más utilizados para medir el grado de concentración en la distribución del ingreso es el coeficiente de Gini, cuya formulación más tradicional es en términos de la curva de Lorenz.

Basados en la distribución del ingreso *per capita* familiar equivalente, se presentan gráficamente las curvas de Lorenz y las curvas de Lorenz transformadas. Se eliminaron los individuos con ingreso *per capita* cero o con respuestas incoherentes.

**Gráfico N°3. Curvas de Lorenz, IPCF por Adulto Equivalente.
Aglomerado Gran Rosario - 1999/2001/2002**

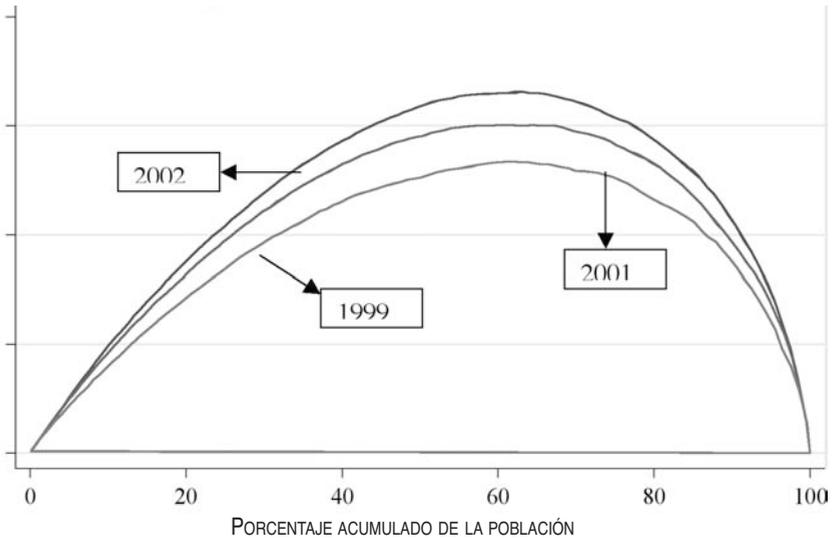


Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC

Las curvas muestran que el 20 por ciento de los más pobres recibe solamente el 3 por ciento del total de los ingresos, situación que empeora sensiblemente en el año 2002. Este comentario puede relacionarse con el movimiento ascendente de las cuatro medidas de pobreza presentadas anteriormente. Aunque la tasa de crecimiento de P_0 en el período sea menor que la de P_1 y a su vez la de P_1 es menor que la de P_2 refleja la situación interna de los *nuevos pobres* que se fueron incorporando, en términos distributivos, son mucho peores que la que enfrentaban los *pobres anteriores*.

Otra forma de representar la desigualdad de la distribución es mediante el gráfico N°4 que es levemente diferente del usual; cuando las diversas curvas están muy cercanas una de la otra. Aquí las curvas muestran la distancia vertical de la curva de Lorenz respecto de la bisectriz del primer cuadrante. Los cambios no son muy marcados, ahora las curvaturas más altas son las de mayor desigualdad. Las curvas pertenecientes a los años 1999 y 2001 caen enteramente bajo la de 2002 indicando que la pobreza fue mayor en este año.

Gráfico N°4. Curvas de Lorenz Transformadas, IPCF por Adulto Equivalente. Aglomerado Gran Rosario - 1999/2001/2002



Fuente: Elaboración propia en base a EPH, INDEC-IPEC

CONCLUSIONES

La evolución de los ingresos reales de los pobladores del AGR, con una visión de mediano plazo que se remonta al primer período democrático, se realiza a partir de la primera onda del año 1984; momento desde el cual los datos han sido relevados en forma homogénea, hasta la primera onda de 2003.

En el análisis de los ingresos reales por deciles se observa una importante caída de los mismos a lo largo del tiempo con picos de descenso en las segundas ondas de 1989 (hiperinflación) y 2002 (devaluación). Si bien todas las personas han sufrido un deterioro en el poder adquisitivo de su ingreso, los más perjudicados son las personas cuyos ingresos pertenecen a los deciles más bajos dado que el impacto de la disminución es proporcionalmente mayor.

Como una medida de la desigualdad en la distribución de los ingresos basta decir que el 10 por ciento de las personas más ricas concentran en su poder entre el 55 y 65 por ciento de los ingresos totales mientras que la mitad de la población más pobre disfruta solamente del 15 por ciento de esta riqueza generada por todos.

Lo expuesto para el AGR es coherente con lo que sucede en el ámbito macroeconómico para todo el país. Mediante los gráficos presentados se ve

cómo el salario real tiene su valor máximo al comienzo del período, se estabiliza desde Octubre de 1990 a Octubre de 2000 y alcanza su valor mínimo en Octubre de 2002.

Parece oportuno comentar que, aún dentro de este largo período de cerca de 20 años de redistribución profundamente regresiva, el efecto de la salida devaluacionista hizo que, entre el 2001 y el 2002 el empeoramiento de la distribución se acelerara de manera inédita, sobre todo para un período tan corto.

El inicio el siglo XXI, encuentra a los argentinos en un proceso de deterioro de la calidad de vida de la mayoría pero, muy especialmente de los sectores más vulnerables: más de la mitad de los menores de 14 años en los aglomerados urbanos queda bajo la línea de pobreza.

El cambio social resultante, toma direcciones y formas diversas que no puede ser, de ninguna manera, asimilable o reducido a una dimensión, es a menudo, acompañado por la sensación de un escaso entendimiento y de falta de control. Hay una necesidad frustrada de medir su complejidad e inestabilidad, distinguiendo lo voluntario de lo involuntario, lo intencional de lo no deseado, con el objeto de llegar a las causas reales y dominar las implicancias inciertas del cambio social. Efectivamente, tropezamos con el cambio social desprovistos y confundidos.

La paradoja de la productividad, la economía informal, la imperfección en la medición del bienestar y de la calidad de vida urbana, son ejemplos donde la estadística parece no aportar respuestas completas y que satisfagan la demanda de información y de conocimientos.

La relación entre educación, trabajo y desempleo necesita ser revisada más rápidamente y con mejores datos para evaluar las diferencias salariales entre sus componentes desde diversas ópticas: la problemática del género, el déficit educativo de los pobres y no pobres, de los indigentes.

La búsqueda de soluciones científicas referidas a la medición de la distribución de los ingresos que enfrenta la sociedad, en su conjunto, son primordiales para Argentina. Dichas soluciones constituyen una fuente de incalculable valor para satisfacer las necesidades que tienen los planificadores de disponer de un amplio, oportuno y fidedigno conocimiento acerca de la población. De aquí surge la necesidad de contar con un conocimiento cada vez más preciso, actualizado y acabado de lo acaecido en la distribución de los ingresos.

Esta propuesta, está desarrollada con la ayuda del análisis de algunos casos donde la pregunta de la medición puede relacionarse con dificultades tanto teóricas como empíricas. El vacío estadístico, que surge de la mala medición o la difícil medición de los fenómenos sociales, está estrechamente relacionado con el vacío de las ciencias sociales. Solamente la interacción entre los estadísticos y los científicos sociales puede aportar un progreso continuo de la ciencia social y un mejoramiento de la calidad de la estadística social.

En esta exposición resulta evidente que las políticas puestas en práctica no han logrado atenuar la falta de equidad en la distribución del ingreso y no han logrado frenar el aumento en los niveles de pobreza e indigencia de la población, ya sea en el total urbano, en el regional o en el aglomerado. Entonces, es a las teorías sociales, a sus explicaciones y a sus interpretaciones, que los estadísticos deben dirigirse para afrontar los nuevos desafíos de la medición social.

BIBLIOGRAFÍA

- ALTIMIR, Oscar; Luis BECCARIA y Martín GONZÁLEZ ROZADA (2002), "La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000", en *Revista de la Cepal*, n°78, pp. 55-85.
- BELLIDO, N., M. JANO, F. LÓPEZ ORTEGA, M. MARTÍN-GUZMÁN y M. TOLEDO (1998), "The measurement and analysis of poverty and inequality: an application to Spanish conurbations", en *International Statistical Review*, 66 (1), 115-131.
- EFRON, B. (1979), "Bootstrap methods: another look at the jackknife", en *Annals of Statistics*, N°7, 1-26.
- FERRES, J.C. y X. MANCERO (2001), "Enfoques para la medición de la Pobreza. Breve revisión de la Literatura", en *Estudios estadísticos y prospectivos*, Cepal. N° 4, pp. 1-38.
- FOSTER, J., J. GREER y E. THORBECKE (1984), "A class of decomposable poverty measures", en *Econometrica*, vol. 52, N°3, pp. 761-766.
- GARONNA, P. y U. TRIACCA (1999), "Social change: measurement and theory", en *International Statistical Review*, 67 (1), pp. 49-62.
- LAC PRUGENT, N. (1997), "Efectos del ajuste estructural en el Aglomerado Gran Rosario", en *Ciudad y Región: revista cuatrimestral de Economía y Sociedad*, Universidad Nacional de Rosario, año 1, pp. 18-24.
- NOFAL, Beatriz (2002), "Las causas de la crisis de la Argentina", en *Boletín Informativo Techint*, Buenos Aires, mayo-agosto, N°310.
- OCAMPO, J. A., R. BAJRAJ y J. MARTÍN (2001), *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa. Coordinadores*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.
- POK, Cynthia (1996), "El mercado de trabajo: implícitos metodológicos en su medición", en *Actas tercer Congreso Nacional de ASET*, Buenos Aires.
- SEN, A. (1976), "Poverty: An Ordinal Approach to Measurement", en *Econometrica*, vol. 44, N°2, pp. 219-231.
- Documentos del Instituto Nacional de Estadística y Censos. INDEC:
 "Acerca del método utilizado para la medición de la pobreza en Argentina"
 "¿Cómo se mide el desempleo?"
 "Incidencia de la Pobreza y de la Indigencia en los Aglomerados Urbanos".
 Mayo 2003
 "Mercado de trabajo: principales indicadores de los aglomerados urbanos.
 Mayo 2003".
 "Encuesta Permanente de Hogares. Indicadores socioeconómicos para los 31
 aglomerados urbanos. Mayo 2003".
 Documentos también disponibles en <http://www.indec.mecon.gov.ar>

RESUMEN

Los datos provenientes de las encuestas a hogares son una base para la investigación, para testar teorías acerca del comportamiento de los hogares y para descubrir cómo el pueblo responde a los cambios en el medio económico en el cual viven. Tales datos permiten examinar las actividades del hogar y tender los vínculos de comportamiento entre los eventos económicos y el bienestar individual. Desde fines del siglo pasado, en Argentina, estas encuestas constituyen la base para documentar, entre otros temas, la pobreza y la indigencia en el país.

En este trabajo se presenta una breve descripción teórica de medidas de pobreza y desigualdad utilizadas y se muestra su contenido empírico a partir de la Encuesta Permanente a Hogares (EPH), con aplicaciones en el Aglomerado Gran Rosario. Con el propósito de tener una aproximación preliminar sobre la distribución del ingreso durante la última década, se trabaja con el ingreso *per capita* familiar declarado en la EPH. Dado que existen numerosas no respuestas se realiza la depuración correspondiente y se efectúan además, comparaciones con aquellos hogares sin ingresos que cambian sustancialmente los guarismos presentados. Resulta interesante desagregar estos análisis teniendo en mente los posteriores enfoques a desarrollar relacionados con la situación de pobreza por la que están atravesando los habitantes del área.

ABSTRACT

The data coming from the household surveys are a base for the investigation, to test theories about the behaviour of the homes and to discover how people respond to the changes in the economic situation in which they live. Such data allow to examine the activities of the family and to spread the behaviour ties between the economic events and the individual well being. From end of last century, in Argentina, these surveys constitute the base to document, among other topics, the poverty in the country.

In this work it is presented a brief theoretical description of measures of poverty and inequality used and their empiric content is shown starting from the Current Household Survey (EPH) of Argentina, with applications in the Rosario Urban Center. With the purpose of having a preliminary approach on the distribution of income during the last decade, one works with the income per family capita declared in the EPH. Since numerous missing values exist it is carried out the corresponding purification and they are also made, comparisons with those no revenue homes that change the presented numbers substantially. It is interesting to separate these analyses having in mind the later focuses to develop related with the situation of poverty for which the inhabitants of the area are crossing.

PALABRAS CLAVE

DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS
 MEDIDAS DE POBREZA
 DESIGUALDAD
 ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES
 AGLOMERADO GRAN ROSARIO

KEY WORDS

INCOME DISTRIBUTIONS
 POVERTY MEASUREMENT
 INEQUALITY
 CURRENT HOUSEHOLD SURVEY
 ROSARIO URBAN CENTER

LA FORMACIÓN DE REGIONES TRANSFRONTERIZAS EN EL ESPACIO DE LA PATAGONIA AUSTRAL

Elsa Laurelli
Alejandro Schweitzer

INTRODUCCIÓN

El estudio de las tendencias y dinámicas ligadas al despliegue territorial de las dinámicas de la mundialización sobre el espacio del MERCOSUR permite identificar una serie de procesos recientes que intervienen en la formación de regiones transfronterizas.¹

En una primera fase los procesos más dinámicos se desplegaron sobre la Franja Central del MERCOSUR que atraviesa el eje integrado por los grandes centros metropolitanos de São Paulo y Buenos Aires mientras que posteriormente los mismos se fueron extendiendo hacia los espacios periféricos, fenómeno que continúa hasta la actualidad.

Estos procesos se expresan en la disputa entre los centros metropolitanos por la hegemonía regional y subregional, la revaloración de las regiones fronterizas, la realización de proyectos asociados a las dinámicas de la mundialización y la integración. Cada uno de ellos con sus respectivas tendencias a la integración y los procesos sociales de exclusión y fragmentación territorial.²

En los últimos años se verifica una mayor intensidad de este despliegue y sus consecuencias en las periferias. Podría identificarse una nueva fase de despliegue territorial donde algunos de los procesos mencionados se articu-

Elsa Laurelli es Investigadora principal CONICET/CEUR. Profesora de la Universidad Nacional de La Plata.

Alejandro Schweitzer es Investigador adjunto CONICET/UNPA. Profesor de la Universidad Nacional de la Patagonia Austral.

¹ La idea de lo transfronterizo se refiere tanto a los procesos –relaciones, flujos de capital, mercancías, fuerza de trabajo, consumidores, articulaciones de actores en general– como a los territorios resultantes de la consolidación de este tipo de procesos en espacios binacionales, en diversas escalas que van desde lo transfronterizo de la cooperación intermunicipal local hasta los gasoductos y corredores de transporte que atraviesan el continente. Schweitzer, 2000.

² Laurelli, 2000.

lan con nuevos procesos impulsados en su mayor parte por inversiones en el sector primario exportador y sectores asociados, como ser el transporte de cargas, que tienden a transformar la organización de los territorios. Estos procesos facilitan y aceleran la incorporación de territorios con diversos niveles de integración a los espacios nacionales y continentales donde se concentraban hasta entonces las dinámicas de la mundialización, como en amplios espacios de la Patagonia argentina y la Región Austral de Chile. Donde quiera que actúen los imperativos de competitividad, desencadenan conflictos entre viejos y nuevos actores, entre intereses establecidos y aquellos que intentan consolidarse.

Los impactos de la inserción de la región en este escenario, con nuevas imposiciones relativas a demandas, tecnologías y productos, son sentidos en diferentes lugares de sus territorios. Las expresiones espaciales de estos procesos parecerían apuntar nuevamente a la formación de enclaves políticos, económicos y sociales que se articulan por medio de redes de infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones.³ En la región de estudio estas redes tienden a superar los límites nacionales llevando a la formación de redes transfronterizas.

En la Patagonia Austral las actividades productivas más dinámicas y tradicionales se concentran en el sector energético del gas y del petróleo, minero, del oro y la plata, actividades todas extractivas. Las grandes empresas penetran la región –a veces asociadas entre sí y a empresas locales– en el marco de la concesión o privatización de la exploración y explotación de yacimientos, sin alterarse por tanto la modalidad de gestión del recurso, de cómo había sido hasta entonces en Argentina. En etapas recientes han cobrado vigor, en especial, las actividades pesqueras y turísticas.

Hegemonizan estos procesos nuevos actores extrarregionales –técnicos y funcionarios de las empresas presentes en la región, organismos de crédito entre otros–, mientras que en algunos casos recuperan fuerza actores regionales que buscan posicionarse mediante su participación en ámbitos de decisión locales y regionales y se articulan-asocian, enfrentan, se integran o son excluidos, migran o pierden con los estados y grupos económicos.

En términos políticos significa el distanciamiento entre los espacios de toma de decisión –en escalas mundiales y con mayor capacidad de imposición sobre políticas regionales y locales– y los territorios comprometidos. Al interior de los espacios nacionales, la capacidad de participación en estos procesos por parte de los estados regionales y locales y las organizaciones de la sociedad civil se ven cuestionadas por el creciente poder de las empresas mundiales organizadas en red y por la centralización de las decisiones en los estados nacionales y en el MERCOSUR.⁴

3 Laurelli y Pirez, 1986; Paviani y Pires, 1993.

4 Veltz, 1996; Badie, 1995.

Pese a esto, los últimos años, a partir de la crisis de fines del 2001, se observa la vuelta del Estado como institución a cargo de atender el bienestar general, objetivo que había sido implícitamente retraído en la década de 1990. Esta vuelta del Estado se manifiesta no solamente en la mayor regulación y asunción de mayores márgenes de negociación frente a organismos internacionales de crédito y empresas proveedoras de servicios, como en el fomento y creación de empresas públicas y mayor presencia en términos de protección social y ambiental.

El objetivo principal es formular una visión de conjunto de los procesos de formación de regiones en la Patagonia Sur –las provincias argentinas de Santa Cruz, Tierra del Fuego y Chubut y las regiones chilenas de Magallanes y Aysén–⁵ con atención particular en los proyectos ligados a las nuevas inversiones en minería y la construcción de redes de distribución de energía y a las localizaciones emergentes de estas transformaciones que contribuyen a la provisión de condiciones para la realización de estas actividades, como serían los procesos intermedios, la ampliación de las áreas de extracción, la emergencia de nuevas demandas hacia los territorios, en infraestructura de apoyo, transportes, servicios y medidas de promoción al desarrollo, así como las recientes actividades económicas citadas, las que se reflejan en las acciones públicas de ordenamiento del territorio en términos de políticas regionales.

LA PATAGONIA AUSTRAL EN EL ESPACIO DEL MERCOSUR

1.1 Antecedentes

La consolidación de los Estados nacionales en los países del Cono Sur data de fines del siglo XIX y es resultado de décadas de inestabilidad interna, de guerras civiles e internacionales, de incorporaciones muchas veces cruentas de grandes espacios internos considerados hasta ese entonces *vacíos*. Los regímenes adoptados se orientan en torno del modelo liberal en materia económica –no fue siempre así en lo político– generalizando la apertura de los mercados a inversores externos y la extensión progresiva del esquema agro-exportador para la inserción en la economía mundial, siguiendo la división internacional del trabajo en un escenario donde Inglaterra ejercía la hegemonía mundial. Este modelo, donde las dinámicas dependían estrechamente de la continuidad de la demanda de los mercados externos, llegó a su vigencia plena en los años 1880 y se extendió hasta la finalización de la Primera Guerra mundial.

La apertura de nuevos territorios a la ocupación fue acompañada por el equipamiento de los mismos. Es la época de las grandes obras públicas, de

⁵ La provincia de Palena, en la X Región de los Lagos, en Chile, es considerada como parte de la Zona Austral en los planes oficiales del país trasandino. Arenas, Quense y Salazar, 1999.

la construcción de los puertos y de las redes ferroviarias, orientadas a la puesta en valor de los recursos naturales, base de la economía primario-exportadora, que en su conjunto darán origen al denominado complejo ferropuerto.

Las principales líneas regulares de la navegación a vapor se establecieron a mitad del siglo XIX. Por vía fluvial se realizaban trayectos que unían Buenos Aires y Montevideo con puertos del litoral argentino, del Paraguay, el Mato Grosso y el Alto Paraná, en el Brasil. La navegación marítima, con nodos principales en Montevideo –con un área de influencia que se extendía por medio de su red ferroviaria hasta el sudoeste de Rio Grande do Sul–, Buenos Aires y Valparaíso, fue perfeccionada técnicamente por el vapor, luego, a fines de siglo, por el barco frigorífico, y fue completada con la construcción de puertos.⁶

A inicios del siglo XX el escenario muestra la incorporación progresiva y desigual de las regiones al esquema de la división internacional del trabajo.⁷ Algunas de las características que asumieron las formas de integración de estas regiones se mantienen hasta la actualidad.

Por un lado se distinguen las economías “exportadoras de productos agropecuarios de clima templado”, con la utilización extensiva de la tierra y rentabilidad elevada, correspondiente a las pampas de la Argentina, Uruguay y sur del Brasil, donde luego de las primeras décadas orientadas a la ganadería extensiva y la introducción progresiva de algunas actividades de transformación, ciertas áreas se reorientaron al cultivo de cereales, en particular de trigo y maíz.⁸

En las últimas décadas del siglo XIX la introducción del frigorífico en los Estados Unidos, sumado a los avances en el sector transportes, desplazaron la producción platense del mercado de Londres. La mayor cercanía de la costa este de los Estados Unidos permitía que en pocos días la carne llegara al puerto de Londres, amenazando directamente la presencia de los países del Río de la Plata. La invención del barco frigorífico permitirá revertir la situación, pero a inicios del siglo XX el despliegue de los capitales norteamericanos e ingleses llevará a la sustitución de los capitales argentinos por otros provenientes de esos países, en su mayor parte por la compra de instalaciones ya en marcha y en menor medida por la realización de nuevas inversiones.

Otras regiones de los países del Cono Sur resultaron integradas de manera secundaria, como proveedoras de productos primarios con escasa transformación y destinados, en el mejor de los casos, a los mercados internos.

⁶ En la primera década del siglo XX la apertura del Canal de Panamá permitió tanto la facilitación y aceleración del pasaje interoceánico como la decadencia de los puertos patagónicos y chilenos, que hasta ese entonces funcionaban como nudos del comercio marítimo entre Europa y puertos del oeste de los Estados Unidos e inclusive entre las dos costas de estos últimos.

⁷ Furtado, 1982.

⁸ Estas regiones son consideradas por Celso Furtado como “simples fronteras de la economía europea en proceso de industrialización”, luego integradas a los circuitos más dinámicos de la economía mundial. Furtado, 1982, ob.cit.

La realización de este modelo de país exigió el acompañamiento de las inversiones con el fomento de la inmigración de origen europeo, tanto como mano de obra agrícola como para los servicios, la construcción de obras públicas y las nacientes industrias de transformación que se implantaban en las principales ciudades-puerto.⁹

Luego de la crisis de los años 1930, que significaron la crisis definitiva del esquema primario-exportador, en la década de 1950, con la estructuración progresiva de los mercados internos y la consolidación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, particularmente en Argentina y Brasil, los territorios del Cono Sur sufrieron un nuevo proceso de estructuración.

Los grandes centros urbanos fueron concentrando la producción industrial, lo que combinado con el desarrollo de los mercados internos dio lugar a nuevos fenómenos de atracción de migrantes, en este caso del interior de los países y la concentración de la población en escasos centros urbanos ya existentes, en particular y entre otros, de Buenos Aires, São Paulo, Río de Janeiro, Córdoba, Porto Alegre, Montevideo y Rosario.

En este período se desarrollan y consolidan las estructuras administrativo-jurídicas de los sectores públicos nacionales, encargados de normar las formas de ocupación y defender los territorios y las poblaciones, junto con las nuevas actividades que en ellos se estaban instalando. En la medida que fueron reuniendo estas condiciones, las áreas integradas de los países de la región experimentaron cierto grado de modernización, bajo la forma de inversiones directas y una cada vez mayor penetración de los capitales extranjeros para construcción y explotación de ferrocarriles y puertos, compra de tierras y financiación de inversiones públicas.¹⁰

En este período la intervención de los Estados en la construcción de obras públicas se concentró en la red de carreteras, acompañando la integración de los territorios nacionales como estrategia de ampliación de mercados y aprovisionamiento de los centros industriales en mano de obra y materias primas. Las actividades productivas experimentaron grandes cambios, orientándose mayoritariamente hacia la provisión del mercado interno.

Así como la fase anterior se caracterizaba por la estructuración en función del *complejo ferropuerto*, en dirección de los puntos de salida de las exportaciones primarias, esta fase dará paso a la *integración de los territorios nacionales*. Las economías de escala y de aglomeración representadas en las grandes ciudades pasaron a ser los factores estructuradores del territorio.

⁹ Algunas de estas industrias se orientaron al tratamiento de bienes intermedios, antes de la exportación, mientras que otras serán el germen de la primera sustitución de importaciones, atendiendo a los crecientes mercados internos. Neffa, 1998.

¹⁰ La participación del capital extranjero fue en sus inicios menos directa, por compra de productos primarios en estado bruto o en sus primeras fases de transformación, mientras que la producción se mantenía a cargo de capitales nacionales o mixtos. A fines del siglo XIX la incidencia fue creciendo, con la compra de instalaciones de transformación o el establecimiento de nuevas actividades. Bleil de Souza, 1980.

Sin embargo, en este período, la buscada integración de los territorios nacionales dará por consecuencia nuevas crisis de las economías regionales. Las carreteras serán soporte de flujos de todo tipo de mercancías hacia los centros industriales, incluyendo también la mano de obra, y de bienes de consumo hacia los centros menores, en tanto mecanismo de ampliación del mercado interno. Las migraciones del campo a la ciudad fueron también causa de falta de mano de obra en algunas provincias, llevando a la crisis a las actividades poco competitivas.¹¹

Las redes de transporte carretero, implantadas fundamentalmente a partir 1930, heredaron en algunos casos los trazados de los caminos, compitiendo en los primeros años con el trazado ferroviario, con una casi nula complementación de medios. Más adelante, la diferencia de costos de realización, las ventajas de la flexibilidad para la conexión y la aparición de nuevos destinos de las mercancías –como consecuencia de la nueva estructuración de los territorios, que habilitará algunas regiones– comenzó a jugar a favor del camión y la ruta.¹² La pavimentación y apertura de nuevas carreteras facilitó la integración de las economías regionales en Argentina y Brasil e impulsó a partir de los años 1950 la progresiva integración física entre las redes de transporte carretero de los países de la región.¹³

En esta etapa se estructuran los grandes ejes nacionales, que si bien coincidirán en su mayor parte con los trazados preexistentes, traerán a su vez la apertura de nuevas áreas. En los años 1970 tuvo lugar una verdadera explosión con la construcción de nuevos puentes y rutas, particularmente en Brasil pero también en Argentina, permitiendo la puesta en valor y recuperación de regiones como el Chaco, el Cerrado, algunos sectores de la cuenca Amazónica y la Patagonia argentino-chilena. En algunos casos se facilitó y mejoró la conexión entre centros urbanos y el acceso a recursos naturales, destacándose los sectores energético y minero-extractivo, en otros la apertura de nuevas tierras para la colonización interna por expansión de las fronteras agrarias.

Entre la década de 1970 y finales del siglo pasado la crisis del modelo sustitutivo, acelerada por las políticas económicas y sociales impuestas por gobiernos dictatoriales tanto en Argentina como en Chile –y en el conjunto de los países del MERCOSUR– llevó a la resolución de las contradicciones y disputas de poder entre los sectores económicos dominantes hasta ese entonces, a favor de los grupos más internacionalizados, aliados –o empleados– a las grandes

¹¹ Gatto, 1990.

¹² En paralelo, los avances tecnológicos en el transporte ferroviario, que lo liberaron de la necesidad de realizar paradas intermedias para carga de agua y carbón, jugarán a favor de una especialización del tren en la larga distancia y su sustitución por el camión en trayectos menores.

¹³ Mientras que los primeros puentes entre Brasil y Uruguay datan de los años 1930, el puente Paso de los Libres-Uruguaiana fue abierto en 1947, anunciando los ejes carreteros que pocos años más tarde darán lugar a la formación del primer corredor bioceánico donde la ruptura de cargas no será consecuencia de la necesidad de cambio de modos ni a diferencias técnicas –como sucede hasta la actualidad con el ferrocarril– sino a la voluntad política deliberada de mantener una frontera de mercado. Schweitzer, 2000, ob.cit.

empresas transnacionales y en contra de las grandes mayorías de la población, de los sectores productivos medianos y pequeños y en particular de los orientados al mercado interno. Todo esto se dio en el marco de un Estado fuertemente condicionado por el endeudamiento externo, causado por estos mismos gobiernos no militares, que actuando de manera procíclica, tampoco buscaban poner en práctica medidas protectoras de estos sectores.

Como resultado se produjo un cambio en la estructura de la industria manufacturera de los países de reciente industrialización, que basados en la retracción de sus mercados internos y los bajos salarios se convirtieron en fuertes exportadores, con la consecuente modificación en las direcciones del intercambio y en el origen de los bienes demandados y el desplazamiento del centro del comercio hacia áreas como, por ejemplo, la del Pacífico. Al mismo tiempo las tendencias a la mundialización, concentración y regionalización de la economía mundial asociadas a la formación de bloques, tienen su correlato en el intercambio de mercaderías, reproduciendo también las mismas tendencias en la dirección de los flujos.

El despliegue territorial de estas tendencias se expresa, entre otros aspectos, en nuevas pautas de localización de actividades, de competencia inter e intraregional, en modificaciones en el rol de las distintas economías regionales, en nuevos requerimientos de infraestructura, equipamientos y servicios, y también en mayores afectaciones ambientales, en aumento de la pobreza, en nuevas orientaciones en políticas sociales y en nuevos instrumentos de gestión territorial.

1.2 La formación de los territorios en la Patagonia Austral

La incorporación de la Patagonia Austral a las dinámicas de las sucesivas olas de expansión de la civilización procedente de Europa se dio en un largo proceso que si tiene algunos escasos antecedentes del período colonial –como los loberos de los Establecimientos Patagónicos de finales del período colonial– se acentúa y concreta recién después de la independencia de los países latinoamericanos.

El proceso de poblamiento del norte de la región estuvo asociado a las relaciones fronterizas internas entre las comunidades mapuches y pampas con las sociedades coloniales. Más tarde se lo asoció con los Estados independientes que promovieron la llamada “Conquista del desierto” en Argentina y la “Araucanía” en Chile (ambos procesos de aniquilamiento de poblaciones e incorporación forzada a los territorios nacionales realizados a fines de la década de 1870).

La incorporación de los territorios australes fue contemporánea a estas avanzadas que se realizaban por extensión de las fronteras internas, pero en estos casos se fue realizando por la construcción de enclaves costeros y el objetivo de afianzar territorios disputados entre ambos países. En estos casos, el aniquilamiento de la población consistió en la combinación del uso de la

fuerza –en menor medida que en el norte de la Patagonia– con el alcoholismo, la explotación de la población como fuerza de trabajo y las enfermedades, dando como resultado la aculturación de los pocos sobrevivientes.

Pese a esta avanzada generada desde los Estados nacionales, la ocupación del norte de la región será protagonizada por la colonización de origen galés, a partir de un primer emplazamiento en la periferia del actual Puerto Madryn. Los colonos galeses fueron llegando a partir de 1865 y avanzando sobre el valle inferior del río Chubut, fundaron los principales centros urbanos, como Bahía Nueva, luego denominada Puerto Madryn y Rawson –Tre-Rawson– en 1865, Trelew y Gaimán, en 1874. Entre 1886 y 1888 construyeron la primera línea férrea de la Patagonia, entre Puerto Madryn y Trelew –de trocha angosta, clausurada en 1961–. Ya en 1888 se extendieron río Chubut arriba hacia el llamado Cwn Hyfryd –el “Valle Hermoso”, Colonia 16 de octubre–, dando origen a Esquel y Trevelín.

En el sur de la región el primer asentamiento permanente por parte de los Estados nacionales fue la fundación, en el lado chileno, de Fuerte Bulnes, luego trasladado y dando origen a la actual Punta Arenas, en 1857. En la segunda mitad de la década de 1870 el sur de la región fue sacudido por la fiebre del oro, que no dejó asentamientos ni mayores marcas en el territorio. Recién en 1881 le siguen Puerto Santa Cruz, Puerto Deseado en 1883 y poco después Río Gallegos, finalmente en 1911 fue fundada Puerto Natales y más adelante Porvenir.¹⁴

Dos grandes ciclos productivos fueron los que contribuyeron a la formación de la actual estructuración de los territorios de la Patagonia Austral argentino-chilena, en ambos casos fuertemente interrelacionados con la integración de las dos subregiones nacionales.

El primero de ellos, *el ciclo de la ganadería ovina*, se desata a mediados del siglo XIX a partir de la expansión de las actividades de los estancieros procedentes de Australia, Escocia y Nueva Zelanda radicados, en su mayoría, en las Islas Malvinas desde la década de 1860, sobre territorios del sur de Chile, particularmente en torno de Punta Arenas y Puerto Natales.

Una vez apropiada y consolidada la explotación en el sector chileno, estos mismos capitales, aliados a las nuevas clases terratenientes en Argentina, extenderán la producción ganadera en este último país. Este período se extiende hasta los años 1920, cuando la baja de la demanda de la producción ganadera proveniente de la región –compite con la creciente oferta de Australia y Nueva Zelanda–.

Al interior de este ciclo puede diferenciarse una *primera fase de incorporación de territorios* y extensión a partir del sur de la región, del área de influencia del puerto de Punta Arenas. En este período, el puerto chileno se encontraba en una posición de gran importancia como nodo mundial de la na-

vegación marítima, de paso obligado entre los océanos Atlántico y Pacífico, integrándose en una misma ruta con otros puertos del sur del continente, en particular Buenos Aires y Valparaíso. Esta situación privilegiada se vio reforzada por la escasa presencia del Estado argentino, tanto en la promoción del poblamiento como de la radicación de actividades y regulación de las existentes.

Los acuerdos entre Argentina y Chile para la delimitación de las fronteras contemplaban el denominado principio de la “Cordillera Libre”, que significaba la libre circulación de ganado y personas y reforzaba la importancia de los nodos ya instalados en el sur de Chile, frente a nuevas iniciativas aisladas en el lado argentino.¹⁵ Punta Arenas era en ese entonces sede de las principales empresas productoras, comerciales, financieras e inmobiliarias ligadas a la producción ovina y sus circuitos asociados para el conjunto de la región.

Una *segunda fase de desintegración de la región*, se habría iniciado a partir de 1910, con la conjunción de la apertura del Canal de Panamá y la puesta en marcha de medidas proteccionistas por parte de la Argentina. La *nacionalización* de la Patagonia argentina dio lugar a dos tendencias, la primera orientada a la consolidación de la presencia del Estado, con implantación de agencias de gobierno, regulaciones, promoción de poblamiento y actividades; la segunda orientada a la nacionalización de las mismas actividades. A diferencia de la fase anterior y acompañando el declive de Punta Arenas tanto como plaza financiera como nodo portuario y comercial, esta nacionalización se vio asociada a la captación de inversiones chilenas en el circuito ganadero, llevando a la posterior transferencia de las sedes administrativas de gran parte de estas actividades y de los actores que las realizaban a Buenos Aires, significando de hecho la desaparición de los mismos en tanto actores regionales y la desintegración de una región binacional antes integrada.

El período que se extiende entre la década de 1930 y finales de siglo xx, puede definirse para la región como una *fase de transición*, donde mientras por un lado comienzan a desarrollarse las primeras actividades en el sector minero-extractivo y energético que prenuncian los roles de la región en la división del trabajo internacional de inicios del siglo xxi, gran parte de la demanda de alimentos es cubierta por la producción ganadera ya existente, completada por la facilitación del transporte de cargas por vía marítima y terrestre producto del desarrollo tecnológico en este sector.

Esta fase se caracteriza por una creciente diferenciación en las dinámicas de las actividades y en el desarrollo regional en conjunto entre las subregiones argentina y chilena. En el lado argentino, el descubrimiento del petróleo en Comodoro Rivadavia y el carbón en Río Turbio, entre inicios y mediados de siglo, tendrán como consecuencia el despliegue de las primeras dinámicas regionales asentadas en el sector energético.

¹⁵ Barbería, 1996, ob.cit.; Bandieri, 1991 y Bandieri, 2000.

En todos estos casos, la producción se orientaba a cubrir la demanda de petróleo, gas y carbón generada por la fuerte expansión y el desarrollo del mercado interno, por lo que en algunos casos, como en particular del carbón del Río Turbio, las actividades fueron en gran medida subsidiadas por el Estado nacional con el objeto de reducir la dependencia de recursos externos y en paralelo afianzar la presencia argentina en la región.

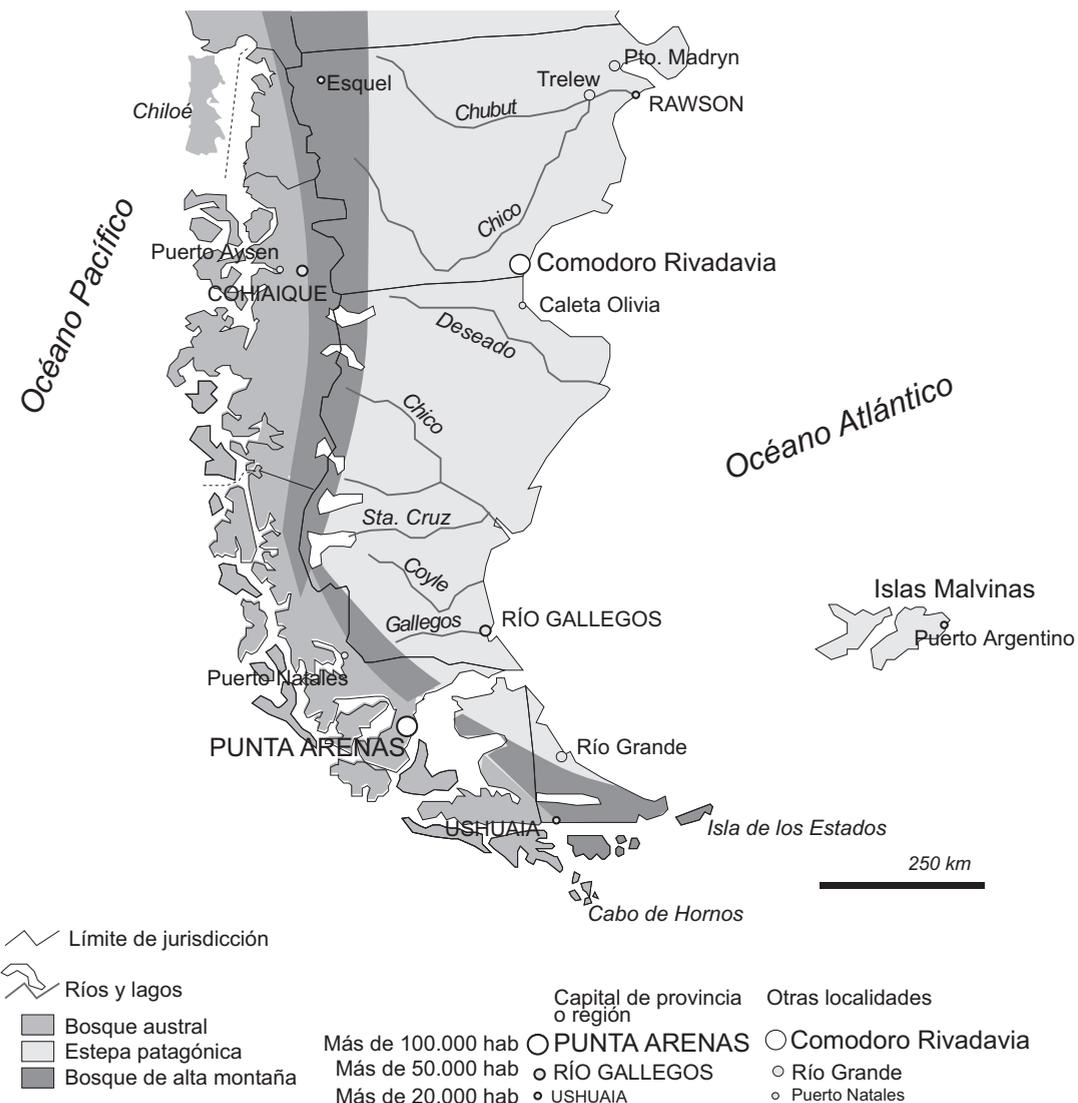
A mediados de los años 1980, a partir de la consolidación del modelo neoliberal orientado ahora hacia una mayor apertura a nuevos mercados externos y basado en las exportaciones de productos diversos –con las modificaciones en las pautas de localización de actividades, y con la aceleración que imponen los procesos de integración– van surgiendo iniciativas para la realización de nuevas grandes obras públicas con nuevas modalidades de gestión y financiación. Estas iniciativas, a diferencia de las de la etapa anterior, se orientan más hacia la infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones, como parte de políticas definidas a escalas continentales y mundiales definidas en el marco del propio proceso de integración regional, impulsadas en algunos casos desde los mismos organismos internacionales, cuentan por lo tanto con objetivos y plazos concretos, y recursos aportados por actores cada vez menos locales, nacionales o incluso regionales.

Entre las nuevas características que asume el comercio internacional se encuentra la alteración de los tipos de productos originados en cada país. En los países industrializados se expandieron las exportaciones de productos intensivos en capital y tecnología, y se contrajeron las de productos intensivos en mano de obra y recursos naturales. Los nuevos productos de alta tecnología se impusieron rápidamente en el mercado en detrimento de los bienes primarios y de los productos masificados, que eran por lo general productos tradicionales de los países menos industrializados, tanto para sus propios mercados internos como componentes esenciales en sus exportaciones.¹⁶

En la Patagonia Austral, estos factores, sumados a la disponibilidad de recursos energéticos ya conocida desde la fase anterior y la mejora en la accesibilidad tanto en términos de infraestructura física como a la propiedad y/o concesión de la explotación de los recursos, terminarán dando origen al *segundo gran ciclo productivo energético y minero-extractivo*.

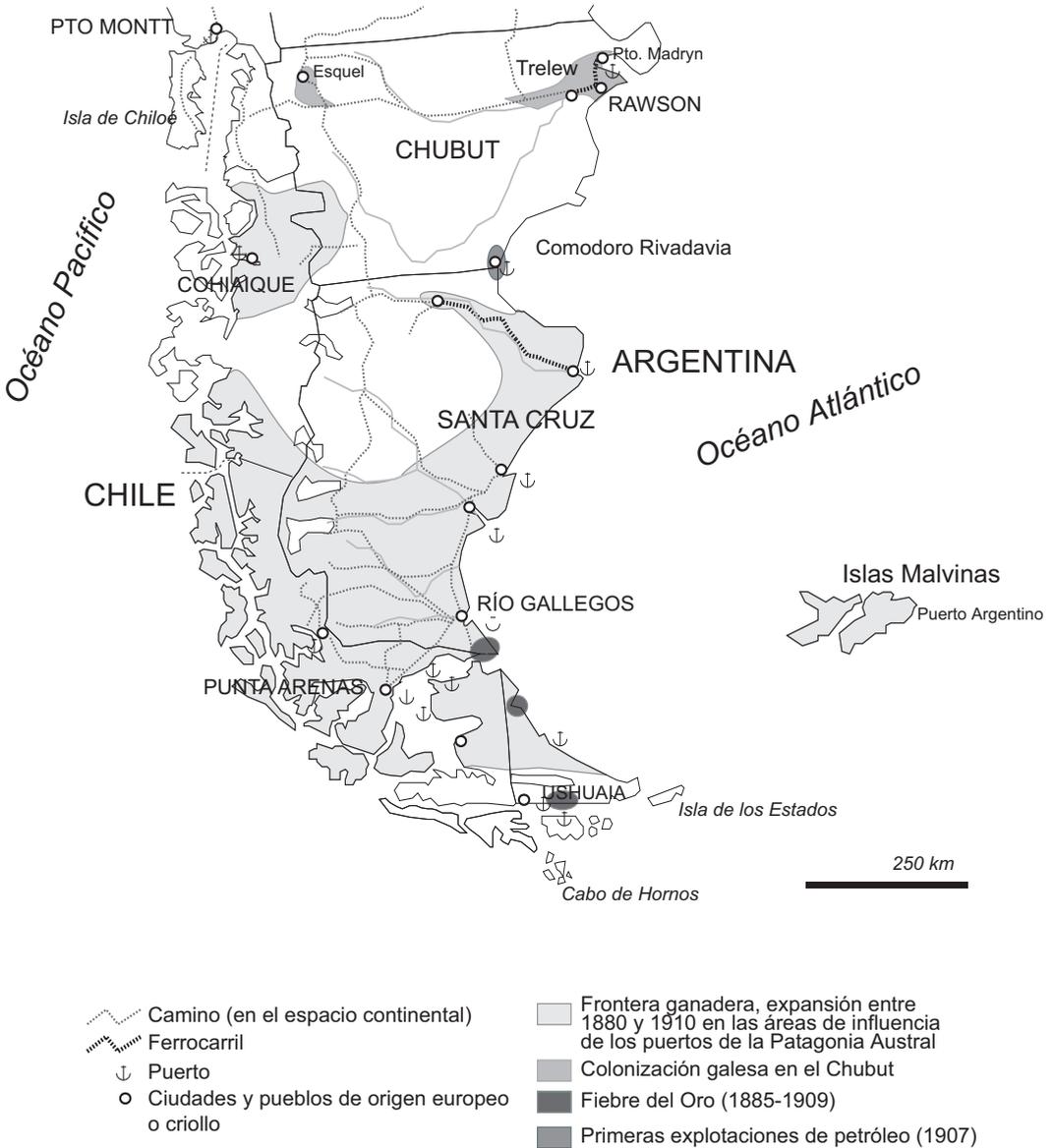
La actualidad del despliegue de estos procesos, donde en algunos casos la construcción de las infraestructuras y provisión de las condiciones –entre otras las legales y administrativas– para la puesta en explotación de los recursos es muy reciente –cuando están concretadas–, exige la realización de estudios y análisis de informaciones que no abarcan el total necesario. Estas condicionantes que dificultan la obtención de resultados permiten sin embargo, a partir de proyecciones, plantear una serie de hipótesis en la forma de tendencias o escenarios.

**Mapa 1. La Patagonia Austral a inicios del siglo XXI.
El medio natural y los centros urbanos en los censos de 2001 y 2002**



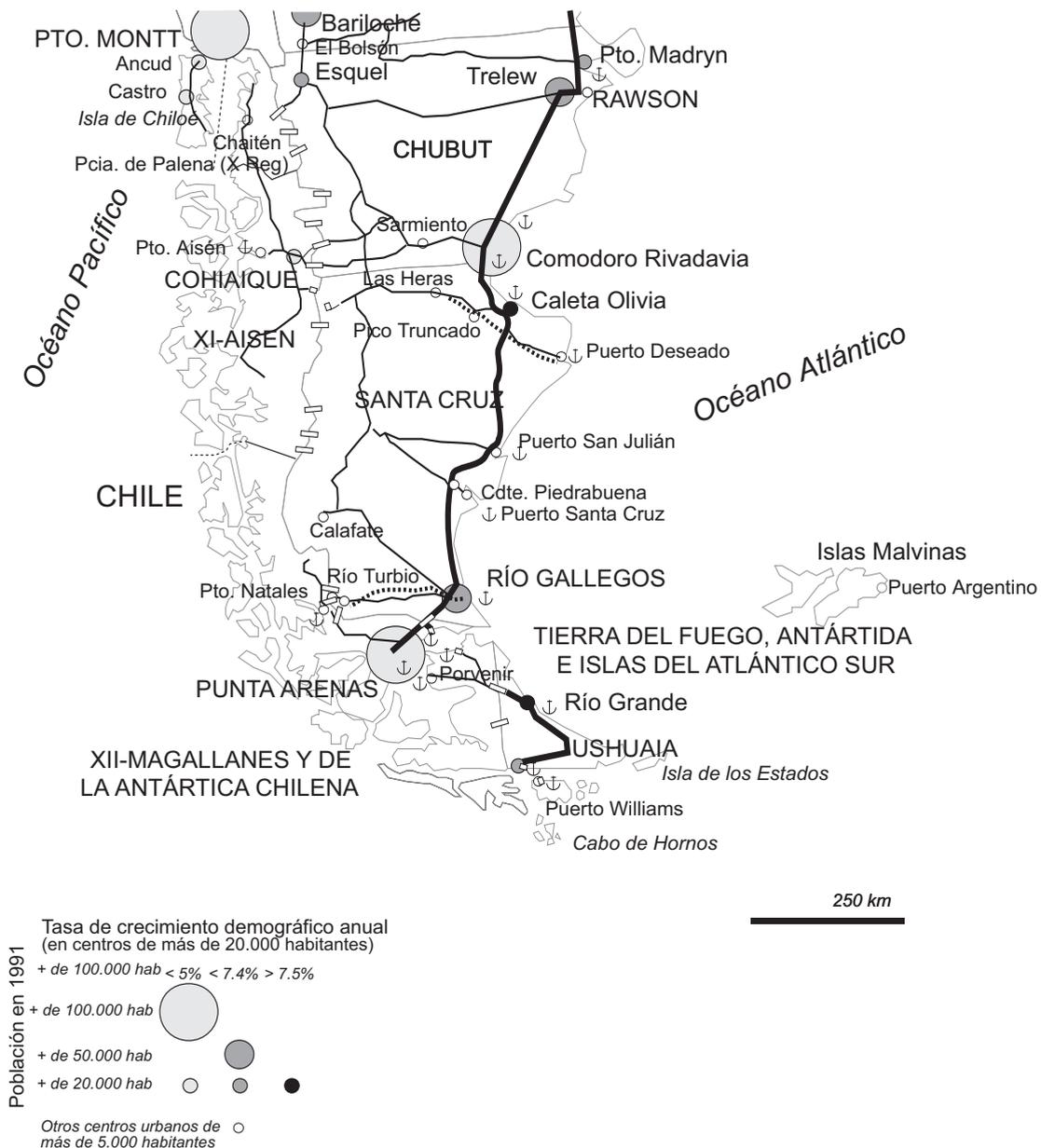
Elaboración: Alejandro Schweitzer, 2005.

**Mapa 2. Los territorios de la Patagonia Austral.
La formación de los territorios, 1850-1910.**



Elaboración: Alejandro Schweitzer, 2005.

**Mapa 3. La Patagonia Austral hacia fines del siglo xx.
Ocupación del territorio e integración a los espacios nacionales, 1950-1990**



Nota: datos censales para la Argentina entre 1947 y 1991. Para Chile entre 1952 y 1992.

Elaboración: Alejandro Schweitzer, 2005.

NUEVOS DESAFÍOS PARA LA PATAGONIA AUSTRAL A INICIOS DEL SIGLO XXI

Una de las primeras conclusiones que sobresalen del desarrollo de los procesos de formación de los territorios de la región de la Patagonia Austral realizado en el punto anterior, es el carácter transfronterizo que ha tenido la totalidad de las actividades realizadas en la región, desde tiempos anteriores a la llegada de los europeos.

En su conjunto la región Patagónica Austral argentino-chilena representa el 20,5 por ciento de la superficie continental total y reúne apenas el 1,7 por ciento de la población de ambos países. El peso de cada margen en relación con su respectivo territorio nacional es diferente, significando el 31,3 por ciento de la superficie continental chilena y el 17,5 por ciento de la Argentina.

Dos centros urbanos intermedios concentraban en 2001/2002 gran parte de la población en ambas subregiones nacionales: Comodoro Rivadavia, sobre la costa de la provincia de Chubut, con 135.632 habitantes y Punta Arenas, en el sector austral, con 113.666. Otros centros urbanos de más de 50.000 habitantes son Río Gallegos, Trelew, Puerto Madryn y Río Grande, mientras que Coihaique, Puerto Natales, Ushuaia, Caleta Olivia, Rawson y Esquel completan el esquema de centros urbanos de más de 20.000 habitantes.

Tabla N°1.
Compromiso de la Patagonia Austral en los territorios nacionales

	Superficie	Población							Densidad 2001 /2002
		1991/92	2001/02	Variación relativa en %	Estimada en 2011/2012	Pobl. en ciudades en + de 100.000	+ de 50.000	+ de 20.000	
Patagonia Austral	490.892	548.397	711.274	29.7	922.522	1	4	4	1.45
Chubut	224.686	319.189	413.237	15.7	478.115	1	2	2	1.83
Santa Cruz	243.943	159.839	196.958	23.2	242.652	0	1	1	0.80
Tierra del Fuego	21.571	69.369	101.079	45.7	147.272	0	1	1	4.68
Zona Austral	240.528	242.447	261.289	7.7	281.408	1	1	2	1.02
Pcia. de Palena ^(a)	15.031	18.748	18.971	0.1	18.989	0	0	0	1.26
Región XI, Aysén	109.024	80.501	91.492	13.6	103.934	0	1	1	0.83
Región XII, Magallanes	132.033	143.198	150.826	5.3	158.819	1	0	1	1.14
Total Patagonia Austral	746.288	790.844	978.563	23.7	1.210.482				1.31

Fuentes: INDEC (2001) Censo Nacional de Población y Vivienda, 2002, INE (2002) Censo Nacional de Población, 2002 y CEPAL (2000) Distribución espacial y urbanización en América Latina y el Caribe (DEPUALC).

^(a) La Provincia de Palena pertenece a la Región X, de Los Lagos y por su situación aislada es considerada como integrante de la Zona Austral.

Las actividades con mayor dinamismo en estos últimos años se concentran en el sector sur de la región. De manera similar al escenario emergente de fines del siglo XIX, las dinámicas se orientan a la provisión de mercados externos, en este caso de recursos energéticos. Sin embargo, el escenario actual presenta grandes diferencias respecto del anteriormente mencionado.

La organización de la administración del territorio se encuentra fuertemente estructurada, lo que no significaba al menos hasta hace poco tiempo necesariamente la presencia de regulaciones ni de un Estado fuerte. En el caso chileno, las reformas políticas de fines del siglo XX llevaron a la puesta en práctica de un sistema de planificación descentralizado que cuenta con instrumentos de ordenamiento del territorio y políticas regionales. En Argentina, los territorios nacionales que en la fase de fuertes dinámicas de hace un siglo se encontraban en formación, dieron paso a la creación de las tres provincias de la región, las cuales asumen a partir de ese entonces –al menos en los principios contenidos en las normas constitucionales– capacidades de actuación con grandes dosis de autonomía fiscal y política en general.¹⁷

En el caso del petróleo y el gas las empresas presentes en la actualidad, si bien son originarias de los países centrales, se vieron beneficiadas por adjudicaciones de zonas de explotación en el marco de políticas de desregulación y retiro del Estado en los años 1990. A diferencia de las fases anteriores, las actuales actividades extractivas se realizan en algunos casos con el empleo de altas tecnologías, que por un lado ahorran el recurso de mano de obra y por otro lado son menos contaminantes.

En las provincias argentinas se trata de áreas que contribuyen al producto bruto en una proporción mucho mayor que otras provincias en situación más central o de más antiguo poblamiento. Esta situación se ve acentuada por el hecho de tratarse de provincias de escaso poblamiento, por lo que se encuentran entre las más ricas del país, aún en el marco de fuertes dinámicas de crecimiento demográfico que rara vez son acompañados por el crecimiento económico.

Este marco no redundaría en todos los casos en beneficios para las poblaciones, dependiendo de la provincia y de la situación de los centros urbanos respecto de la localización de las actividades dinámicas, estos centros urbanos experimentan altos índices de crecimiento demográfico.¹⁸

Resta verificar si los recursos disponibles por parte de los gobiernos locales o los procedentes de los presupuestos provinciales –en gran parte provistos por ingresos de la coparticipación de recursos nacionales y regalías por explotación petrolera– son suficientes para hacer frente a las demandas asociadas a este crecimiento y a las formuladas por las mismas empresas como condiciones para su implantación, y si contarán además con recursos legales para encarar las transformaciones necesarias.

¹⁷ Lo mismo sucede en el caso de los gobiernos municipales, pero con diferencias entre una provincia y otra.

¹⁸ Ver Tabla N°1.

Mapa 4.
Dinámicas regionales en la Patagonia Austral.



Elaboración: Alejandro Schweitzer, 2005.

À MANERA DE CONCLUSIÓN

3.1 Algunas reflexiones en torno de la formulación de escenarios

Al considerar los efectos territoriales de las modificaciones en las formas de producir, distribuir y consumir, deben tenerse en cuenta tanto las características que asumen las empresas en el marco de los procesos productivos, las formas en que se realizan las condiciones generales de producción y de reproducción de la fuerza de trabajo y las modalidades de gestión, entre otras.

Estos elementos no solamente se consideran en lo que hace a las localizaciones sino que también se toman en cuenta las relaciones y los flujos que se establecen entre ellos, tanto en términos de comunicaciones como de transportes.

Algunos de estos territorios ya fueron objeto de procesos similares en otras épocas, ya fueron parte de fenómenos impulsados por dinámicas externas, como el caso de los ya viejos ciclos del caucho en la Amazonia o los buscadores de oro en la Patagonia Austral. En gran parte resultaron lugares de poco equipamiento, lugares de los grandes *vacíos* de población y actividades, creados por las *conquistas del desierto* y mantenidos en el marco de las doctrinas de la seguridad nacional.¹⁹

En la Patagonia, si bien como se indicara anteriormente no es nueva la explotación de estos recursos, se abren a mayores niveles de explotación con la privatización del subsuelo y la apertura a la penetración de capitales extranjeros. Lo mismo ocurre en el caso de la extracción de otros minerales no energéticos como el oro y la plata. Ninguna de estas actividades está hasta el momento integrada en sentido vertical por la instalación de plantas de procesamiento en la región, ni cuentan con actividades asociadas, la generación de empleo es escasa y la ampliación e integración de los mercados regionales son débiles.

En estos espacios, en paralelo a la expansión de las actividades minero-extractivas, se destacan las pesqueras en los dos litorales oceánicos y la explotación extensiva de ganado lanar. De estas actividades las que se encuentran en mayor expansión son las del sector pesquero argentino, en gran proporción realizada por grandes empresas pesqueras extranjeras y con escaso control por parte del Estado.

En este sentido es necesario mencionar una serie de tendencias que con distintas magnitudes se despliegan en el conjunto del espacio patagónico pudiendo dar lugar a la concreción de escenarios de diverso signo.

¹⁹ Tan solamente el Nordeste, en el caso brasileño, territorio de los primeros europeos y de la primera explotación del *pau brasil*, que se prolonga hasta comienzos del siglo xx con el azúcar y el cacao, y en menor medida el Comahue en los años 1960 y 1970 en la Argentina, pueden escapar a esta caracterización. De manera similar, en términos de diferenciales en el poblamiento, en las dinámicas de las actividades, de la ocupación y equipamiento, se encuentran los vacíos de los territorios *interiores* del corazón de la Franja Central Cono Sur, como son el Chaco o el Mato Grosso, respecto del conjunto de los territorios centrales.

En lo que hace a la puesta en valor de los recursos naturales, base de las actividades más dinámicas de la Patagonia, tanto en el lado argentino como en el chileno, se desatan situaciones conflictivas en torno de los usos posibles, los reales y los deseados, por medio de los cuales se expresan los intereses y las disputas entre actores.

3.1.1 El relanzamiento del sector energético y la minería

Los ingresos por regalías originadas por el sector energético, gas, petróleo fundamentalmente y en mucha menor medida el carbón, resultan ser las fuentes más importantes para la provisión de recursos financieros que permitan el desarrollo de las provincias patagónicas australes, a partir de la explotación de dos cuencas: la de San Jorge, repartida entre Santa Cruz y Chubut y la Austral, compartida entre Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Si en el caso de la primera, se trata de una de las de más antigua explotación, en el caso de la cuenca Austral se trata de la que tiene entrada en explotación más reciente, a partir de los años 1960 y 1970, caracterizándose asimismo, en los últimos años, por el incremento en la proporción de explotación de los recursos de la plataforma marítima.

A partir de 2003 se consolida en las provincias patagónicas una tendencia a la formación de nuevas empresas públicas y la recuperación del dinamismo de otras, que participan a veces compitiendo, a veces cooperando con modalidades mixtas con el sector privado, en el sector energético y minero. En el caso de la provincia de Santa Cruz la empresa estatal Fomicruz SE en principio especializada en la explotación de minerales no metalíferos y derivando enseguida en la extracción de oro y plata, incursiona desde el mencionado año en la exploración y explotación de gas y petróleo, compitiendo en algunos casos por la adjudicación de áreas.

En 2004, la creación de Enarsa SA, Energía Argentina, empresa en el sector energético nacional, marca la consolidación de esta tendencia, que incluye en este caso la participación de empresas públicas provinciales. Ese mismo año los presidentes de Argentina, Brasil, Venezuela y recientemente Bolivia acordaron la formación de Petrosur,²⁰ destinada a constituirse, por asociación de las empresas públicas del sector, en una de las mayores empresas energéticas del mundo. La llegada al sur de Petrobras, que adquirió áreas de la empresa Perez Companc, contribuye a acentuar la tendencia.

En segundo lugar, se continúa con la extensión de las redes de infraestructura para el transporte de gas y petróleo, como es el caso del Gasoducto San Martín entre el sector argentino y el chileno de la isla de Tierra del Fuego y atravesando el Estrecho de Magallanes. En la isla y también en el sector con-

²⁰ En algunas fuentes periodísticas se la denomina Petroamérica.

tinental cercano a Punta Arenas se están construyendo instalaciones de procesamiento de hidrocarburos, entre otras la Planta de Metanol y puertos especializados.

Un tercer tipo de iniciativas del área energética es la puesta en marcha de grandes proyectos hidroeléctricos, como sucede en las iniciativas de aprovechamiento del río Santa Cruz, en el que se busca construir las represas de La Leona, Cóndor Cliff y Barrancosa, fundamentalmente en la provincia de Santa Cruz, o la de Los Monos entre esa provincia y la del Chubut, en la cuenca del río Senguerr.²¹

En estos casos, si bien algunos de los proyectos están siendo fomentados desde el sector privado, son los estados provinciales los que se colocan a la cabeza de su concreción. La totalidad de los proyectos son resultantes de estudios realizados en los años 1960 y 1980 por Agua y Energía e Hidronot, empresas públicas desmanteladas por el Estado nacional en los años 1990.

La demanda energética que actualiza estos proyectos proviene en primer lugar de carencias en varias localidades de la Provincia de Santa Cruz, fundamentalmente Río Gallegos y El Calafate, ciudades de crecimiento reciente que no se encuentran vinculadas al Sistema Integrado Nacional y en segundo lugar, de la necesidad de proveer condiciones para el establecimiento de empresas energéticas intensivas, como es el caso de ALUAR, que se encontraría esperando la toma de decisión de construir las represas para instalar su planta en cercanías de Puerto Santa Cruz.

Recientemente la explotación minera se vio asimismo reforzada en su dinamismo no solamente por la baja de precios resultante de la devaluación en Argentina sino por las leyes de promoción de exportaciones por puertos patagónicos y promociones otorgadas por las provincias y en particular con posterioridad a la firma del Tratado Minero Argentino-Chileno que permite la puesta en explotación de recursos situados en áreas fronterizas inclusive en casos que los yacimientos se sitúen a ambos lados del límite internacional.

En los cordones cercanos a la Cordillera de los Andes, de ambos lados del límite internacional, se desarrolla después de la firma del mencionado tratado un *boom* de la actividad minera especialmente aurífera. En el este de la Región XI chilena y en el noroeste de Chubut por un lado y en torno del macizo al Deseado en el noroeste de Santa Cruz por el otro, son numerosas las empresas de capital extranjero, en su mayor parte provenientes de los Estados Unidos y Canadá, que se encuentran realizando actividades de exploración de oro y plata.

En algunos casos los yacimientos ya se encuentran en explotación. En el caso de Santa Cruz y al igual que en el petróleo, la empresa Fomicruz SE se

²¹ Una cuarta represa en este caso entre las provincias de Santa Cruz y Chubut, se encuentra con proyecto más avanzado, sobre el río Los Monos, cercano a la localidad de Alto Río Senguerr.

encuentra presente en varias explotaciones, en forma de unión de empresas o por sí misma. Se destaca en particular la explotación de Cerro Vanguardia.

A diferencia del petróleo y el gas, donde si bien existen estudios que muestran las consecuencias de la actividad sobre el ambiente en términos de contaminación, las denuncias son escasas o poco difundidas. En el caso de la explotación minera de oro a cielo abierto, ha dado lugar a uno de los focos de conflicto más difundidos de la Patagonia, particularmente en Esquel, por sus potenciales efectos contaminantes y afectaciones ambientales.

Situaciones de conflicto que se dan también entre la extracción de recursos energéticos o mineros y la puesta en valor por el turismo –por ejemplo–, como sucedió en momentos del descubrimiento de reservas de gas en el subsuelo del lago Argentino, que dio lugar a la oposición por los actores vinculados al turismo, pobladores locales y organizaciones ambientalistas, llevando a la suspensión de la explotación.

3.1.2 La puesta en valor del recurso-paisaje por el turismo

El caso de la actividad turística, como en alguno de los anteriores, se caracteriza al menos en estos años por la profusión de iniciativas aisladas, que dan lugar en muchos casos a situaciones de enclave y competencia entre centros.

En general las dinámicas del turismo, si bien dan lugar a estas implantaciones aisladas, tienden a desplegarse sobre la Ruta Nacional 40, en una serie de obras de pavimentación, construcción de aeropuertos, infraestructuras de servicios, loteos en centros existentes y desarrollo de nuevas urbanizaciones, desde las localidades fronterizas de Puerto Natales y Río Turbio, que dan acceso al Parque Nacional Torres del Payne en Chile, hasta la Comarca del Noroeste de Chubut, Bariloche y los centros del Neuquén, vinculando todos los parques nacionales y centros turísticos de ambos lados de la cordillera.

A este futuro corredor cordillerano se le suma la habilitación del Parque Nacional Monte León y su posible articulación en un corredor litoral hacia Península Valdés, articulados en este caso por la Ruta Nacional 3.

En el caso de esta actividad, la problemática giraría en torno de la distribución de beneficios entre los actores a cargo de la explotación del recurso y las poblaciones de los espacios receptores, o entre los requerimientos de infraestructuras de accesibilidad, energía, agua y comunicaciones por parte de estos emprendimientos, de los destinados al turismo y de las ciudades que, en un momento de alza de las migraciones provenientes de otras regiones del país, deben enfrentar situaciones de déficit y carencias de servicios básicos, que dan lugar a mayores demandas hacia los niveles locales, provinciales y nacionales del sector público.

Otra problemática vinculada sería la debilidad de las políticas de control y preservación del recurso, en particular en áreas dependientes de la Ad-

ministración de Parques Nacionales o de los estados provinciales. En estos casos, si bien hay un refuerzo de la presencia estatal, no se estarían realizando estudios tendientes a establecer indicadores como por ejemplo el de capacidad de carga, que permitiría gestionar el acceso y los servicios a las áreas protegidas en términos de limitación temporal del acceso a ciertos espacios. En algunas situaciones se da también el caso de la ausencia de control de acceso, como sucede en la sección norte del Parque Nacional Los Glaciares, donde se localiza El Chaltén.

Dicho asentamiento, al encontrarse enclavado en áreas del parque, obligaría, en caso de quererse establecer controles de acceso al parque, a desplazar el control de acceso hacia la Ruta Provincial 23, apenas ingresado al Parque Nacional y limitando inclusive el acceso al pueblo o, en caso contrario a mantener los actuales controles sobre las áreas más accesibles del parque y fundamentalmente en los senderos, condicionado por la escasez de escasos recursos humanos y materiales.

3.1.3 La pesca y la ganadería, entre la sobreexplotación y la desertificación

Si bien se trata de sectores de actividad diversos, la combinación de factores humanos como son la sobreexplotación del recurso pesquero y del suelo por mal manejo del recurso y los factores climáticos en el caso de la ganadería, que se manifiestan en una larga sequía sobre el espacio de la meseta Patagónica, en particular en Santa Cruz, colocan a ambas actividades en situación crítica, en relación con las dinámicas descritas antes, del sector minero energético y el turismo.

En lo que hace a la pesca, en el lado chileno se caracteriza por la pesca litoral y la acuicultura en áreas fundamentalmente cercanas a Punta Arenas, Puerto Natales y Puerto Aysén, aprovechando las costas recortadas por fiordos. En el litoral argentino cabe destacar la concentración de las plantas procesadoras en torno del puerto de Puerto Deseado, en el norte de la provincia de Santa Cruz, con la instalación de empresas multinacionales del sector.

La ganadería, afectada por una parte por los mencionados factores climáticos y por otra por la lenta recuperación de suelos, posterior a las erupciones del volcán Hudson y las grandes nevadas de mediados de los años 1990, se estaría diversificando, con la entrada de ganado vacuno en algunas áreas y con el crecimiento de la explotación con fines de exportar carne ovina.

Esto último significaría también una vuelta al aprovechamiento del recurso luego de décadas de concentración en la explotación de lana, consecuencia de la cual se estaría recuperando la actividad frigorífica y en algunos casos, llevando a la instalación de nuevas empresas destinadas a ese fin.

3.2 Nuevos interrogantes

Desde la evaluación que se ha realizado resulta posible ampliar y diseñar nuevos escenarios de desarrollo regional que contengan diferentes posicionamientos, teniendo en cuenta el grado de complejidad de la región del MERCOSUR y el alcance, características y naturaleza de las políticas y de las acciones de intervención.

En síntesis, estos escenarios deberán tener en consideración las modalidades de organización de estas políticas y el nivel de articulación de los actores comprometidos en sus realizaciones, teniendo en cuenta las historias regionales, las identidades colectivas y la fortaleza de las tramas y redes sociales regionales y locales.

En la búsqueda de los objetivos de desarrollo habrá que tener en cuenta que este tipo de propósitos sólo podrán lograrse si intervienen tanto los actores locales como los regionales y nacionales, desde sus distintas posiciones en la sociedad. Esto será posible en un marco de concertación de políticas y de intermediación de los actores de todos los niveles involucrados, ya que sus acciones han de converger sobre sus territorios.

Las respuestas a interrogantes como los planteados podrán vislumbrarse solamente desde el abordaje de temas como:

- el proceso de internacionalización financiera y de integración productiva, enfocando de modo integrado las dimensiones citadas, contribuyendo a una mayor comprensión de las potencialidades y restricciones de este proceso en la región;
- la evaluación de las transformaciones estructurales de la organización de los territorios;
- las nuevas formas de gestión originadas por los agentes sociales directamente afectados por estos procesos;
- la interpretación de los componentes y de la dinámica de los nuevos sistemas territoriales de producción a partir de las innovaciones tecnológicas, las relaciones de competencia y complementación entre diferentes sistemas y normas inducida por los propios estados y por otras organizaciones; y
- las redes y los circuitos territoriales así como las dimensiones e interpretaciones políticas locales y regionales frente a los problemas y los desafíos del proceso de integración.

BIBLIOGRAFÍA

ARENAS, Federico, Jorge QUENSE y Alejandro SALAZAR (1999), "El aislamiento como desafío para el ordenamiento territorial. El caso de las comunas de Chile", en *Revista de Geografía Norte Grande*, N°26, Santiago de Chile, Instituto de Geografía de la PUCCH.

BADIE, Bertrand (1995), *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*, Paris, Fayard.

BANDIERI, Susana (1991), "La Cordillera de los Andes en el Norte de la Patagonia o la frontera argentino-chilena como espacio social. Un estudio de caso", en *Estudios Fronterizos* N°22, *Revista del Instituto de Investigaciones Sociales*, Tijuana, Univ. Autónoma de Baja California.

———— (2000), *Herencia histórica e identidad regional: antecedentes del proceso de integración entre la Patagonia argentina y el sur chileno*, ponencia presentada en el 50° Congreso Internacional de Americanistas, Varsovia, CESLA.

BARBERIA, Elsa (1996), *Los dueños de la tierra en la Patagonia Austral, 1880-1920*, Río Gallegos, UNPA.

BATAILLON, Claude, Jean-Paul DELER y Hervé THERY (1991), *Géographie Universelle. Amérique latine*, París, Hachette/Reclus.

BLEIL DE SOUZA, Susana (1980), "La construction du Port de Montevideo de 1890 à 1913", en *L'industrialisation des pays de la Plata. Eveils et somnolences (1890-1970)*, Paris, IHEAL (Col. "Travaux & Mémoires de l'IHEAL" N° 33).

CEPAL (2000), *Distribución espacial y urbanización en América Latina y el Caribe (DEPUALC)*, Santiago de Chile, CEPAL.

DOLLFUS, Olivier (1997), *La Mondialisation*, Paris, Presses de Sciences Po (La Bibliothèque du citoyen).

FURTADO, Celso (1982), "El subdesarrollo latinoamericano. Ensayos de Celso Furtado", en *El trimestre económico* N°45, México DF, Fondo de Cultura económica.

GATTO, Francisco (1990), "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales", en Francisco, Albuquerque, Carlos de Matos y Ricardo Jordan Fuchs (comp.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, GEL.

INDEC (2001), *Censo Nacional de Población y Vivienda*, Buenos Aires, INDEC.

INE (2002), *Censo Nacional de Población*, Santiago de Chile, INE.

LAURELLI, Elsa (2000), "Procesos formadores de regiones en el Cono Sur: Nuevas territorialidades", en Andrzej Dembicz y Elsa Laurelli (editores), *Procesos regionales en Europa Centro-Oriental y América Latina: experiencias de encuentro y transformación*, Varsovia, CESLA, Universidad de Varsovia.

LAURELLI, Elsa y Alejandro SCHWEITZER (2000), "Los caminos para la circulación de los productos alimentarios: Nuevas Territorialidades", en Raúl Green y Luca Lanini (editores), *La revolución comercial en la venta y transporte de alimentos*, Buenos Aires/París, INRA-EUDEBA.

LAURELLI, Elsa y Pedro PIREZ (1986), "El complejo Lázaro Cárdenas. Las Truchas y el entorno urbano-regional: reflexiones teórico-metodológicas", en *Cuadernos del CEUR* N°17, Buenos Aires, CEUR.

NEFFA, Julio (1998), *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996)*, Buenos Aires, Eudeba.

PAVIANI, Aldo y Nielsen de P. PIRES (1993), “Apropriação de recursos e a gestão externa de territorios: as novas configurações e mapeamentos”, en Milton, Santos y otros (orgs.), *O novo mapa do mundo, Fim do século e globalização*, São Paulo, HUCITEC-ANPUR.

SCHWEITZER, Alejandro (2000), *Aménagement du Territoire et Intégration régionale dans le MERCOSUR. Frontières, réseaux et dynamiques transfrontalières*, Tesis de Doctorado, Paris, Université de Paris III - Sorbonne Nouvelle.

VELTZ, Pierre (1996), *Mondialisation, Villes et Territoires. L'économie d'archipel*, Paris, PUF.

VILLAGRAN, Jorge, Andrés NÚÑEZ y Rodrigo HIDALGO (1997), “Políticas públicas y Ocupación del Territorio en la XI Región de Aysén”, en *Revista de Geografía Norte Grande*, N° 24, Santiago de Chile, Instituto de Geografía de la PUCCH.

RESUMEN

El estudio de las tendencias y dinámicas ligadas al despliegue territorial de la reestructuración económica y los procesos de integración regional –en tanto fenómenos asociados directamente con la mundialización– sobre el territorio del MERCOSUR permite identificar una serie de procesos recientes que intervienen en la formación de regiones transfronterizas, donde el concepto de lo transfronterizo se refiere tanto a estos procesos como a los territorios resultantes de la consolidación de los mismos en espacios binacionales, en diversas escalas que van desde lo transfronterizo de la cooperación intermunicipal local hasta los gasoductos y corredores de transporte que atraviesan el continente.

En los últimos años puede identificarse una *nueva fase de expansión espacial* donde algunos de procesos anteriores se articulan con otros relativamente recientes, impulsados en su mayor parte por inversiones en el sector primario, los cuales tienden a transformar la organización de los territorios nacionales y regionales. Estos nuevos procesos facilitan y aceleran la incorporación de territorios con escasos niveles de integración a los espacios nacionales y continentales donde se concentraban hasta entonces las dinámicas de la mundialización, como en amplios espacios de la Patagonia Austral.

Las expresiones espaciales de estos procesos parecerían apuntar nuevamente a la formación de enclaves políticos, económicos y sociales que se articulan por medio de redes de infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones. En la región de estudio, estas redes tienden a superar los límites nacionales llevando a la formación de redes transfronterizas.

En la Patagonia Austral las actividades productivas más dinámicas se concentran en el sector energético, del gas y del petróleo y minero, como el oro y la plata. Las grandes empresas penetran la región sin alterarse por tanto la modalidad de gestión del recurso, de cómo había sido hasta entonces en Argentina. En los últimos años cobra importancia la actividad turística, la cual pasa a sumar, junto con las actividades mineras en particular, nuevas situaciones de enclave.

ABSTRACT

The study of the tendencies and bound dynamics to the territorial unfolding of the economic restructuring and the processes of regional integration –in so much associate phenomenons directly with the globalization– on the territory of the MERCOSUR it allows to identify a series of recent processes that intervene in the formation of transborder regions, where the concept of the transborder thing refers as much to these processes as to the resulting territories of the consolidation of the same ones in spaces “binacionales”, in diverse scales that go from the transborder of the cooperation local intermunicipal to the gasoducts and corridors of transport that they cross the continent.

In the last years a new phase of space expansion can be identified where some of previous processes are articulated with other relatively recent ones, impelled in its biggest part by investments in the primary sector, which spread to transform the organization of the national and regional territories. These new processes facilitate and they accelerate the incorporation of territories with scarce integration levels to the national and continental spaces where they concentrated until then the dynamics of the globalization, like in wide spaces of the Southern Patagonia.

The space expressions of these processes would seem to point again to the formation of you pierce political, economic and social that are articulated by means of nets of infrastructure of transports, energy and telecommunications. In the study region these nets spread to overcome the national limits taking to the formation of transborder networks.

In the Southern Patagonia the most dynamic productive activities concentrate on the energy sector, of the gas and of the petroleum and miner, as the gold and the silver. The big companies penetrate the region without losing temper the modality of administration of the resource therefore, of how it had been until then in Argentina. In the last years it charges importance the tourist activity, which passes to add, next to the mining activities in particular, new situations of it pierces.

En los últimos tres años se observa la presencia creciente del Estado como institución a cargo de atender al bienestar general, objetivo que había sido implícitamente retraído en los años 1990, la cual se percibe tanto en la mayor presencia reguladora como, fundamentalmente, en la participación en la puesta en valor de los recursos, en el propio proceso de producción. La formación de Petrosur y Enarsa como empresas públicas del sector energético, subcontinental y nacional respectivamente, la mayor presencia de la Administración de Parques Nacionales y las iniciativas de algunas provincias de la región que acompañan el proceso nacional y profundizan la integración subregional, como es el caso del Acuerdo de Rawson firmado en 2004.

El objetivo principal del trabajo es formular una visión de conjunto de los procesos de formación de regiones en la Patagonia Austral con atención particular en los proyectos ligados a las nuevas inversiones y a las localizaciones emergentes de estas transformaciones, que pocas veces se reflejan en las acciones públicas de ordenamiento del territorio en términos de políticas regionales.

In the last three years the growing presence of the State is observed as institution in charge of assisting to the general well-being, objective that had been implicitly reserved in the decade of 1990, which is perceived so much in the biggest presence "reguladora" like, fundamentally, in the participation in the setting in value of the resources, in the own production process. The formation of Petrosur and Enarsa like public companies of the energy sector, subcontinental and national respectively, the biggest presence in the Administration of National Parks and the initiatives of some counties of the region that accompany the national process and they deepen the integration subregional, like it is the case of the Agreement of Rawson signed in 2004.

The main objective of the work is to formulate a vision of group of the processes of formation of regions in the Southern Patagonia with particular attention in the bound projects to the new investments and the emergent localizations of these transformations that few times are reflected in the public actions of classification of the territory in term of political regional.

PALABRAS CLAVE

ORDENAMIENTO DEL TERRITORIO
REGIONES TRANSFRONTERIZAS
PATAGONIA AUSTRAL
DESARROLLO REGIONAL

KEY WORDS

TERRITORIAL PLANNING
TRANSBORDER REGIONS
SOUTHERN PATAGONIA
REGIONAL DEVELOPMENT

LA NUEVA ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES. SUS EFECTOS SOBRE LOS INDICADORES DEL MERCADO LABORAL DEL NOA

María Elena Marcoleri

INTRODUCCIÓN

Una encuesta a gran escala, por muestreo, debería proporcionar resultados pertinentes, oportunos y precisos, a un costo razonable, sobre aspectos tales como el desempleo, el consumo, los gastos, la salud, y la educación, que se integrarían en un sistema de estadísticas básicas como un soporte para la promoción del desarrollo económico y social.¹

La Encuesta Permanente de Hogares (EPH), como programa nacional de producción permanente de indicadores sociales, presenta las características distintivas de una encuesta en gran escala por muestreo. Para cumplir con el objetivo principal de conocer los aspectos socioeconómicos de la población, el diseño de la encuesta es lo suficientemente flexible como para proporcionar una estructura, que posibilita la inserción de encuestas longitudinales y transversales, adecuadamente programadas y dispone de un procedimiento de *feed-back*, que permite mejoras constantes en el diseño.

Las encuestas de hogares son la base de sistemas de producción periódica de información socio-laboral en la mayoría de los países, originalmente diseñadas para reflejar las condiciones económicas y sociales predominantes a mediados del siglo xx. En nuestro país, como en América Latina, la forma ocupacional típica (estable, a tiempo completo, en relación de dependencia), coexistía con un volumen significativo y heterogéneo de diversas formas de subocupación, un elevado nivel de intervención del Estado, tanto en activi-

María Elena Marcoleri pertenece al SIMEL: Nodo Regional NOA. Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Jujuy.

¹ Azorín y Sánchez Crespo, 1994.

dades productivas directas, como en la regulación de los mercados. En el aspecto social, se generaba el llamado Estado de Bienestar, caracterizado por tendencias a una distribución del ingreso más igualitaria, integración social creciente, amplio y rápido desarrollo de sistemas de seguridad social, reducción del analfabetismo como resultado del aumento de la escolaridad, niveles relativamente bajos de participación económica femenina y estructuras familiares nucleares convencionales.

Las características socioeconómicas actuales y las nuevas modalidades de inserción y permanencia en el mercado de trabajo, hicieron imprescindible una reformulación integral de la EPH, cuyos primeros lineamientos surgieron a fines de los años ochenta, se intensificó el análisis durante la controvertida década de los noventa, para culminar con la implementación definitiva de la nueva EPH en 2002/03. En 2002 y hasta mayo de 2003 hubo un tiempo de duplicidad entre el relevamiento puntual (anterior) y el continuo (nuevo). Si bien no se alteró el núcleo básico de la encuesta, en lo referente a desempleo y condición de actividad, entre los principales cambios que comprende esta reformulación pueden mencionarse el rediseño de los instrumentos de captación de datos, una muestra diseñada para el relevamiento continuo y la presentación de resultados más frecuente.

Una justificación importante de la reformulación de la EPH, se centra en el hecho de que, inicialmente, las formas de interacción de las personas con la realidad, es decir, las formas de conciencia, coincidían con las variables relevadas y sus categorías; actualmente no ocurre eso.

El objetivo principal de este trabajo es analizar los efectos de esta nueva modalidad de producción de indicadores socioeconómicos en la región NOA, abarcando tanto su comparación con las otras regiones del país, como hacia el interior de la región con las provincias que la constituyen, utilizando resultados semestrales de la nueva encuesta debido al tamaño de los aglomerados urbanos relevados.²

ASPECTOS METODOLÓGICOS

La reformulación integral de la EPH tuvo como propósito general modificar la metodología de medición de las características socioeconómicas y laborales de los individuos y de los hogares.³ Las cuestiones operativas de la encuesta, tuvieron en cuenta las condiciones actuales de la población y previeron los cambios futuros.

² Entre los aglomerados urbanos del NOA, solamente Tucumán-Tafí Viejo tiene más de 500.000 habitantes, (para el cual se producen resultados trimestrales) por lo tanto, para la región se deberá utilizar, en adelante, resultados semestrales de la EPH.

³ Núcleos básicos de convivencia en los cuales se asocian las personas (INDEC, 2003, pág. 4).

Los objetivos específicos formulados para concretarlo se distinguen en cuatro clases:

Temáticos

- Elaborar un instrumento de medición adecuado para la captación de la dinámica estructural de la realidad socioeconómica, teniendo presente los cambios significativos ocurridos en los noventa, la actualización teórica, y atento a las recomendaciones internacionales y la compatibilidad con los instrumentos utilizados en el Mercosur.
- Diseñar un cuestionario de aplicación ágil y flexible, que capte los cambios, pero que proporcione una base firme para mediciones precisas durante los próximos diez años.

Muestrales

- Medir los cambios que se producen dentro del año de relevamiento.
- Ampliar la cobertura geográfica introduciendo nuevas localizaciones de la encuesta.

Organizativos

- Adecuar el trabajo de campo a la modalidad de relevamiento continuo y geográficamente extendido, que requiere capacitación y reorganización de las tareas de gabinete, tendiendo a mejorar los controles de calidad y el procesamiento de datos.

Informáticos

- Integrar soluciones de software e incorporar nuevas tecnologías para redefinir el esquema global de procesamiento de los datos relevados.

2.1 La reformulación temática

Los cambios introducidos en este aspecto se enmarcan dentro de los objetivos que originaron la EPH, y se refieren a un conjunto de dimensiones básicas que responden a ejes conceptuales como *las características demográficas de la población, su inserción en la producción social de bienes y servicios, y su participación en la distribución del producto social*.

Para considerar los mencionados ejes temáticos, en la encuesta se fijan como objetivos de medición las características demográficas básicas, la situación ocupacional y de migración, y las condiciones habitacionales, educativas y de ingresos.

Básicamente el abordaje teórico conceptual de la reformulación no altera las variables centrales que habitualmente releva la EPH, sino que presenta desarrollos metodológicos y operacionales para su mejor medición.

Con los cambios aparecen rasgos de los principales procesos de precarización, de flexibilización, que no inciden de igual manera en los diferentes sectores sociales, sino que el efecto es más fuerte en los sectores tradicionalmente más postergados.

Se realiza un tratamiento más detallado sobre la condición de actividad de la población, fundamentalmente, la doble condición de actividad, se recuperan formas ocultas del empleo y del desempleo, de la condición de continuidad laboral, se registra la división social del trabajo doméstico y la distinción de cuentapropistas.

Para dar continuidad a la encuesta, se aprovecharon módulos aplicados para explorar bloques temáticos específicos, como situación habitacional, precariedad laboral, desocupación, salud, gasto social, educación. También se revalorizaron analíticamente indicadores habituales que muestran indicios aproximados de los nuevos fenómenos laborales, por ejemplo, la demanda de empleo como indicador del desempleo oculto. Se utilizaron desarrollos metodológicos de temas específicos plasmados en diferentes pruebas, capitalizando resultados obtenidos juntamente con opiniones de expertos nacionales y del exterior.⁴

Los cuestionarios

La EPH puntual contaba con dos cuestionarios: uno para la vivienda y el hogar, y el otro para encuestar a cada uno de los individuos de cualquier edad. El nuevo instrumento de medición de la encuesta continua cuenta con tres formularios: uno para la vivienda, otro para el hogar, y un tercero para cada una de las personas mayores de 10 años que constituyen el hogar.

Los cambios que distinguen el cuestionario reformulado del anterior, indican una mayor autoexplicación, conteniendo las preguntas explícitamente, los propios elementos de sondeo necesarios para la captación precisa de los datos. Esto desplaza la atención desde la capacitación de los encuestadores hacia los objetivos de las preguntas y al entrenamiento para formularlas, dando como resultado una mayor homogeneidad de la información.

Principales temas reformulados

Condición de residencia

Esta variable permite conformar correctamente la población objetivo

mediante la identificación de los miembros del hogar.⁵ Se mantiene los criterios conceptuales para la definición de los componentes del hogar. Se explican estos criterios mediante una batería de indicadores para operacionalizar las dimensiones conceptuales.

El personal de servicio doméstico con cama adentro se considera como otro hogar separado dentro de la misma vivienda.⁶

Características habitacionales y del hábitat

A los indicadores tradicionalmente captados se agregaron otros que permiten discriminar situaciones de precariedad habitacional y de hábitat inadecuado. Entre las nuevas variables relevadas se encuentran los materiales predominantes en los pisos interiores, de la cubierta exterior del techo, la existencia de cielorraso, la fuente de provisión de agua, el destino de la eliminación de excretas, la existencia de basurales y si es zona inundable o no.

Características sociodemográficas

A las variables ya tradicionalmente captadas se agregó la existencia de cobertura médica. En el relevamiento de las migraciones se reemplazaron los indicadores anteriores por el lugar de nacimiento y el lugar de residencia desde hace 5 años.

Organización del hogar

La organización familiar puede asociarse a cambios de los roles dentro del hogar, debidos a diversas causas económicas y sociales, a cómo los integrantes del hogar compatibilizan las obligaciones familiares y laborales, la carga de trabajo, la existencia de tiempo libre para descanso y esparcimiento, entre otras. Para relevar estos datos se introdujeron preguntas sobre la división familiar de las tareas domésticas, sus responsables y colaboradores.

Estrategias de manutención de los hogares

Este tema permite indagar sobre las diversas modalidades que adoptan los hogares para su sostenimiento, y esto posibilita el abordaje analítico de las estrategias de vida.

⁵ En términos de la EPH un hogar se define como una persona o grupo de personas, parientes o no, que habitan bajo un mismo techo en un régimen de tipo familiar, compartiendo sus gastos de alimentación u otros esenciales para vivir.

⁶ En la EPH puntual se consideraba un integrante del hogar para el cual trabaja.

Medición del mercado laboral

Esta medición comprende dimensiones como la condición de actividad de la población, el subempleo, la categoría ocupacional, las modalidades contractuales de los asalariados y los ingresos.

Condición de actividad

Haciéndose eco del debate de los años noventa sobre las formas de actividad esquivas a las estadísticas, vinculadas con la actividad doméstica, con la producción familiar generalmente a cargo de las mujeres, los niños y/o de personas mayores, la reformulación de la EPH se propuso mejorar la captación de la condición de actividad en su conjunto, tanto del empleo como del desempleo. De esta forma se evitan sesgos en la determinación de la tasa de actividad, manteniendo el equilibrio entre sus dos componentes.

La definición de ocupado no varía, pero se introducen cambios, por ejemplo se incorporan los trabajadores sin pago aunque hayan trabajado menos de 15 horas, se incluye a los que no trabajaron en la semana por causas laborales y a los suspendidos a quienes se les mantiene el pago, y se mejoran los criterios para captar a las personas que no trabajaron, pero tenían empleo.

En el caso de los desocupados, se amplía el período de referencia para la búsqueda,⁷ se rescatan otras formas de búsqueda, se especifica el tiempo y las condiciones de la disponibilidad. La interrupción momentánea de la búsqueda se refiere al mes de relevamiento, y se incorpora un ítem específico para los suspendidos sin pago.

Para los inactivos marginales⁸ se explicitan preguntas que mejoran la estrategia de indagación. Los inactivos típicos⁹ siguen definiéndose de la misma manera que antes, pero se agregan a las categorías de inactividad las amas de casa y los discapacitados.

En la EPH puntual las categorías de ocupado, desocupado e inactivo eran mutuamente excluyentes y todas las personas caían en una de ellas. La variable “situación laboral” tiene dos categorías: *trabaja* y *no trabaja*. Los que trabajan son ocupados, y los que no trabajan son desocupados si buscan trabajo, e inactivos si no buscan trabajo.

⁷ De una semana a cuatro semanas (INDEC-EPH, 2003, pág. 8).

⁸ Personas que se han retirado de la búsqueda activa por falta de visualización de oportunidades, pero están disponibles para trabajar (INDEC-EPH, 2003, pág. 8).

⁹ Personas que no trabajan, no buscan activamente empleo, ni están disponibles para trabajar (jubilados, estudiantes, rentistas) (INDEC-EPH, 2003, pág. 8).

Subempleo

La EPH reformulada explícita y capta mejor los criterios para identificar a los subocupados, tales como cantidad de días trabajados, duración de la jornada y disponibilidad para trabajar más horas; y permite identificar a quienes no trabajaron en la semana de referencia por causas del mercado de trabajo.

Esta mejora en la conceptualización posibilita comprender mejor las características de los mercados de trabajo de países en vías de desarrollo.

Categoría ocupacional

Esta variable es una de las más importantes como categoría descriptiva y explicativa de las diferentes modalidades actuales de las relaciones de producción, por lo tanto, requirió un replanteo conceptual y metodológico.

Tradicionalmente, los trabajadores se clasifican en cuatro categorías: patrones o empleadores, asalariados, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares sin remuneración.

Se considera *asalariada* a toda persona que trabaja en relación de dependencia y solamente aporta al proceso productivo su trabajo personal, las otras condiciones organizativas de la empresa le son dadas. Por otra parte, se consideran *patrones* o empleadores, a las personas que trabajan sin relación de dependencia, toman las decisiones y aportan el capital productivo.

Actualmente, debido a las transformaciones sociolaborales y económicas de la década pasada, es posible encontrar patrones que no disponen de capital físico y asalariados que aportan su propio capital, asumiendo los riesgos económicos del proceso productivo.

Entre los asalariados se distinguen tres categorías: remunerados, sin pago (*ad-honorem*) y los empleados en el servicio doméstico. Con respecto a las personas ocupadas en el servicio doméstico, actualmente se las considera asalariadas, antes podían ser tanto asalariadas como cuentapropistas. Es una categoría altamente vulnerabilizada en los últimos tiempos, con gran heterogeneidad interior, por lo cual se le aplica un extenso bloque.

Se definen como *trabajadores por cuenta propia* aquellas personas que realizan su actividad solamente con su propio trabajo, sin personal asalariado, y usan sus instalaciones, maquinarias e instrumental (en determinados momentos del ciclo económico pueden convertirse en patrones). Dentro de esta categoría se distinguen los *cuentapropistas cautivos*, que articulan su producción con un único establecimiento, a quienes históricamente se los consideraba como asalariados, debido a la pérdida de autonomía.

Se consideran *trabajadores familiares sin remuneración* a las personas que no perciben pago en dinero o en especies por su trabajo, en un establecimiento económico dirigido por un familiar.

- Ingresos laborales: de la ocupación principal
de la ocupación secundaria
de otras ocupaciones
- (Categorías válidas para asalariado y para trabajador independiente)
- Ingresos no laborales: jubilaciones/pensiones
rentas de la propiedad
derivadas de la producción
derivadas de inversiones financieras
otras transferencias
 - Ingresos en especie: provenientes del trabajo
no provenientes del trabajo

Es importante aclarar que los ingresos laborales, que antes se captaban en el nivel individual, actualmente se relevan para el conjunto del hogar, en el marco de las estrategias para la manutención del hogar.

2.2 La reformulación muestral

Características del diseño de la muestra

No hay cambios en la muestra de hogares seleccionada aleatoriamente en dos etapas de muestreo: en la primera etapa se eligen áreas dentro de cada aglomerado;¹⁰ dentro de cada área que constituye la muestra se listan las viviendas particulares, las cuales, en la segunda etapa de muestreo se seleccionan también al azar. Los hogares que habitan las viviendas elegidas constituyen la muestra de hogares a encuestar.

Dentro de cada aglomerado urbano, las áreas utilizadas para la EPH continua son las mismas que se seleccionaron para la EPH puntual.

Periodicidad

En este tema el cambio consiste en que se presentan estimaciones trimestrales para los aglomerados de más de 500.000 habitantes, manteniéndose la periodicidad semestral para los aglomerados con población menor a los 500.000 habitantes.

Los cuatro trimestres definidos en el año son los siguientes: 1°, Enero/ marzo; 2°, Abril/junio; 3°, Julio/setiembre, y 4°, Octubre/diciembre.¹¹

¹⁰ Las áreas son radios censales de los censos de población, o subdivisiones de los mismos (INDEC-EPH, 2003, pág. 16).

¹¹ INDEC-EPH, 2003, pág. 17.

Ventana de observación

Es el período para el cual se brinda información. La reformulación cambia ese período, de una semana por semestre a un trimestre, con las ventajas de evitar el riesgo de seleccionar una semana atípica para la situación laboral, de brindar información con mayor frecuencia, y de observar el comportamiento de las distintas variables a lo largo de todo el año.

Distribución de la muestra en el tiempo

Cada trimestre tiene 12 semanas de referencia, a lo largo de las cuales se distribuyen las áreas de la muestra, de manera tal que resulte una cantidad similar de áreas por semana.

Cada área tiene asignada una semana de referencia dentro del trimestre, que es la misma para todos los trimestres y para todos los años.

Ampliación de la cobertura geográfica

Este tema, que se encuentra en el proyecto inicial de la reformulación, se encuentra actualmente en elaboración, se implementará en una segunda etapa, y consiste en ampliar la cobertura geográfica utilizando el Marco Muestral Nacional.

Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se fijaron supuestos básicos que permitan detectar diferencias significativas entre estimaciones de las tasas de desempleo y con respecto al coeficiente de variación de la misma tasa, a saber:

- Diferencias significativas:
 - < 0.5 por ciento entre dos estimaciones de la tasa de desempleo de dos trimestres consecutivos en el nivel nacional
 - < 1 por ciento a nivel regional
- Coeficiente de variación de la tasa de desempleo estimada:
 - < 2 por ciento en el nivel nacional
 - < 5 por ciento en el nivel regional

Teniendo en cuenta estas especificaciones, se propuso un tamaño para la muestra de 25.000 hogares por trimestre.

Asignación de la muestra

Para la asignación de la muestra hubo que mantener las series de los 28 aglomerados y alcanzar el total nacional. Se distribuyó la muestra total en-

tre los aglomerados cubiertos y no cubiertos por la EPH actual. Se asignaron 17.000 hogares a los aglomerados donde se llevaba a cabo la EPH puntual. Dentro de los aglomerados se asignó la muestra tratando de aproximarse a una muestra autoponderada, donde cada vivienda tuviera la misma probabilidad de ser seleccionada.

La principal restricción fue el tamaño mínimo de muestra que proporciona estimaciones semestrales con niveles de precisión apropiados.

Dominios de estimación¹²

La reformulación de la EPH tiene distintos dominios de estimación, de manera tal que los períodos de estimación son trimestres, semestres y años para el total de aglomerados agrupados, el conjunto de aglomerados agrupados por regiones estadísticas, el conjunto de aglomerados de 500.000 y más habitantes y cada uno de los aglomerados de 500.000 y más habitantes. Cada uno de los aglomerados de menos de 500.000 habitantes solamente tiene como períodos de estimación el semestre y el año.

Esquema de rotación

El esquema de rotación es la forma en que se renueva periódicamente el panel de hogares que responden cuyo objetivo es mantener el nivel de precisión de las estimaciones del cambio entre dos períodos distintos y las obtenidas al agregar muestra, y disminuir el riesgo de no respuesta por cansancio del panel.

Se adoptó el esquema de rotación 2-2-2, que consiste en que una vivienda ingresa a la muestra para ser encuestada en dos trimestres consecutivos, en el mes y semana asignados al área, luego se retira dos trimestre consecutivos, y vuelve a la muestra para ser encuestada nuevamente en dos trimestres consecutivos. Este esquema posibilita que cada hogar pueda ser seguido durante un año y medio.

Grupos de rotación

Las áreas seleccionadas dentro de cada aglomerado se dividen en 4 grupos de rotación, siendo cada uno una submuestra de tamaño igual a un cuarto de la muestra total (25.000 hogares por trimestre hacen un total de 100.000 hogares), y están igualmente equilibrados dentro del estrato y en el tiempo a lo largo del trimestre.

¹² Dominio es cualquier subdivisión de la población acerca de la cual se puede dar información numérica con precisión conocida (INDEC-EPH, 2003, pág. 18).

Solapamiento

El solapamiento de las áreas de relevamiento es el resultado de la aplicación del esquema de rotación 2-2-2 indicado precedentemente, y determina el porcentaje de áreas en común que se relevan en cada trimestre con respecto al anterior.

El esquema de solapamiento indica que entre el primer y el segundo trimestre de un año hay un 50 por ciento de la muestra común a ambos, es decir la mitad de los hogares vuelve a ser relevada y la otra mitad no. En el tercer trimestre no hay hogares en común. En el cuarto trimestre vuelve a ser relevado el 25 por ciento de los hogares que habían informado en el primer trimestre, y en el primer trimestre del año siguiente se reintegra el otro 25 por ciento que había sido investigado en el primer trimestre del año anterior, o sea que entre el primer trimestre de un año y el primero del año siguiente hay un 50 por ciento de solapamiento.

Por último, de aplicar este esquema resulta un 37 por ciento de la muestra en común entre el primer y el segundo semestre de un mismo año.

2.3 La reformulación organizativa

Las nuevas formas de organizar el trabajo de campo y de gabinete tienden a optimizar los procesos de trabajo y los recursos tecnológicos, y se realizaron distintas pruebas para garantizar la continuidad del relevamiento. Se probaron paralelamente la administración de la muestra en el tiempo y el espacio, la operatoria de los controles de calidad, el análisis de la nueva modalidad de captación, desde el aspecto conceptual, y la obtención de conclusiones sobre la factibilidad del relevamiento continuo.

SITUACIÓN REGIONAL DEL NOA

Siguiendo los criterios más generalizados para encarar la división regional de la Argentina, se han considerado las cinco regiones establecidas a partir de espacios geográficos, económicos e históricos diferenciados: Buenos Aires (Área Metropolitana), el Noroeste (NOA), el Noreste (NEA), Cuyo, la Patagonia y el Área Pampeana. Las provincias que constituyen la región NOA son Catamarca, Jujuy, La Rioja, Santiago del Estero, Salta y Tucumán.¹³

La distribución de la población en las regiones geográficas del país, según las cifras del Censo de Población 2001, indica que el 46 por ciento de las personas habitan Buenos Aires, siguiéndole la Región Pampeana con el 21 por

¹³ Según la agrupación de provincias del INDEC. Información de Prensa, 2004 pp. 16-18.

ciento y el NOA con el 12 por ciento. Las otras regiones tienen una participación inferior al 10 por ciento.

En 2001 la región NOA reunía una población cercana a los 4 millones y medio de habitantes, con un Producto Bruto Geográfico estimado en 17.397 millones de pesos corrientes para 1998, y una superficie de 470.184 km². La provincia con mayor densidad de población es Tucumán, con 59.4 habitantes por km²; de entre las otras provincias de la región, la más densamente poblada es Jujuy, con 11.5 hab/km², y la menos densamente poblada es La Rioja, con 3.2 hab/km².

La mayor parte de la población se concentra en Tucumán, que representa algo menos de una tercera parte de la población de la región. Salta tiene casi una cuarta parte de la población de la región en 2001. Catamarca y La Rioja son las provincias con menor cantidad relativa de población, mientras que Santiago del Estero ronda el veinte por ciento del total regional. La participación de Jujuy en el total regional era de aproximadamente el 14 por ciento en 2001.

La distribución porcentual de la población por provincia, dentro de la región, se muestra en el cuadro 1.

Cuadro 1.
Población del NOA por provincia, según Censo Nacional de Población de 2001, en cifras absolutas y relativas

Provincia	Población	Porcentaje sobre Total
Catamarca	334.568	7.5
Jujuy	611.888	13.7
La Rioja	289.983	6.5
Salta	1.079.051	24.2
Santiago del Estero	804.457	18.1
Tucumán	1.338.523	30.0
Total región NOA	4.458.470	100.0

Fuente: elaboración propia con datos del Censo Nacional de 2001.

En el año 2001 el NOA era la región que reunía, junto con el NEA, mayor cantidad de población con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). Dado que esta situación empeoró en todo el país en 2001 y el NOA mantuvo su alto crecimiento poblacional y de desempleo, es probable que siga siendo la región del país en peores condiciones económicas y sociales. Estas seis provincias tienen una característica social común, de mayor pobreza relativa junto con las del NEA. Sin embargo, su potencial productivo más o menos inmediato es diferente. Salta presenta alternativas mucho más variadas que las restantes provincias del NOA, Catamarca está en los comienzos de una versión mo-

terna de su desarrollo (basado en la minería) y Santiago del Estero, si bien tiene población con NBI menor que las del resto del NOA, presuntamente debido a políticas sociales más eficaces y una distribución del ingreso algo menos regresiva, sufre un subdesarrollo productivo mayor.¹⁴

Desde el punto de vista productivo, la provincia más diversificada del NOA es Salta, seguida por Tucumán (en un territorio mucho más reducido), con mayor desarrollo industrial pero con problemas de reconversión, desempleo y crisis social sumamente graves, con la más alta densidad de población de las provincias argentinas. Siguen luego, en cuanto a diversificación de la producción, Catamarca y Jujuy. Esta última, de una superficie menor que la de Salta, tiene características similares al norte de esta provincia (Puna y selvas subtropicales con pequeños valles intermedios). En último lugar, en cuanto a diversificación de la producción, se ubica Santiago del Estero.

En comparación con el 60 por ciento de población económicamente activa del total de aglomerados relevados por la EPH en el primer semestre de 2004, la región NOA registraba el 57,5 por ciento.

EL MERCADO LABORAL DEL NOA A PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI

El sistema estadístico existente en la actualidad nos permite caracterizar distintos aspectos de la situación laboral. Se analizan la actividad, el empleo, la desocupación y la subocupación.

En todos los casos se utilizan los datos de la Encuesta Permanente de Hogares. En esta encuesta Jujuy está representada por el Aglomerado San Salvador de Jujuy - Palpalá, La Rioja por su aglomerado capital de la provincia, Catamarca por el Gran Catamarca, Salta por su ciudad capital, Santiago del Estero por el Aglomerado Santiago del Estero - La Banda y Tucumán por el Aglomerado Gran San Miguel de Tucumán - Tafí Viejo. El total país se refiere a los resultados correspondientes al conjunto de aglomerados urbanos relevados por la EPH en todo el país y el total del NOA representa un promedio de los resultados para los aglomerados urbanos de la región.

En el cuadro 2 se presenta la distribución de la población de la región cubierta por la EPH, la representación porcentual de los aglomerados urbanos en el total de la región, el porcentaje sobre el total de población provincial. En dicho cuadro, en la columna de población se consigna la cantidad de habitan-

¹⁴ En el caso de esta provincia subsisten dudas en cuanto a la validez de sus estadísticas, debido a las características particulares de su régimen de gobierno. Como señalan Zurita et.al. (1998), los indicadores relativamente mejores en Santiago del Estero que en el resto de los aglomerados urbanos del NOA parecen más bien obedecer a una situación "implosiva". Los factores demográficos (éxodo poblacional), económicos (debilidad del sector privado y escasa industrialización) y políticas (prácticas clientelísticas por parte de los gobiernos provinciales) parecen haber llevado a un "estado de equilibrio de bajo nivel" (Zurita et.al., 1998).

tes de las ciudades que en cada provincia constituyen el aglomerado urbano que forma parte de la cobertura geográfica de la EPH. Allí, en la columna titulada “Porcentaje sobre Total”, puede verse que, lógicamente, la provincia con mayor representación porcentual es Tucumán, y también que estas cifras son muy similares a las del cuadro 1, lo que da indicios de una asignación proporcional de la muestra de la EPH al tamaño de los Aglomerados. En la última columna del cuadro 2 se muestra la representación porcentual de los habitantes de cada aglomerado urbano referida al total de la población de la provincia respectiva, cifras que oscilan entre 40 y 46 por ciento, con excepción de La Rioja, cuyo aglomerado urbano cubierto por la EPH representa más de la mitad de la población de la provincia.

Cuadro 2.
Población cubierta por la EPH en el NOA

AGLOMERADO URBANO	Población	Porcentaje Sobre Total	Porcentaje sobre total provincial
Gran Catamarca	141.260	7.3	42.2
Jujuy-Palpalá	281.953	14.6	46.1
La Rioja	146.411	7.6	50.5
Salta	464.678	24.0	43.1
Santiago del Estero-La Banda	325.792	16.8	40.5
Gran Tucumán-Tafí Viejo	576.066	29.7	43.0
Total región NOA	1.936.160	100.0	43.4

Fuente: elaboración propia con datos del Censo Nacional de Población de 2001.

4.1 Actividad

Para medir los niveles de actividad de la población se utiliza la tasa de actividad.¹⁵ Durante la década de los noventa la tasa de actividad mostró niveles más altos que en décadas anteriores, tal vez respondiendo al crecimiento de hogares cuyos jefes son mujeres que han tenido que incorporarse al mercado laboral, como también a la inserción más temprana de los jóvenes, en busca de complementar con sus ingresos los del jefe del hogar o de lograr independencia económica, entre otras causas.

¹⁵ Representa la proporción de población económicamente activa sobre el total de la población, o lo que es lo mismo, el peso que tienen en la población total los individuos que trabajan y los que buscan activamente trabajo.

A partir de 2000, la tasa de actividad del total de aglomerados urbanos del país, se ubicó entre 42 y 46 por ciento, con excepción del primer semestre de 2004, siendo siempre superior a la de los aglomerados urbanos del NOA. En el primer semestre de 2004 se observa un aumento particularmente significativo en relación con años anteriores, cercano a 20 puntos porcentuales, como otro indicio de la incorporación de mayor cantidad de personas al mercado laboral, de la mejora en la captación e interpretación de las categorías de la condición de actividad. En este semestre la tasa de actividad alcanza valores comprendidos entre 55 y 63 por ciento (Gráficos 1 y 2).

Gráfico 1. Tasas de actividad y Empleo. Total del país y NOA. 2000-2002

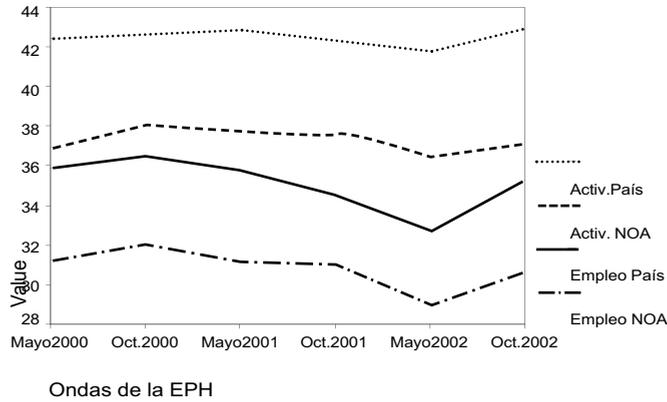
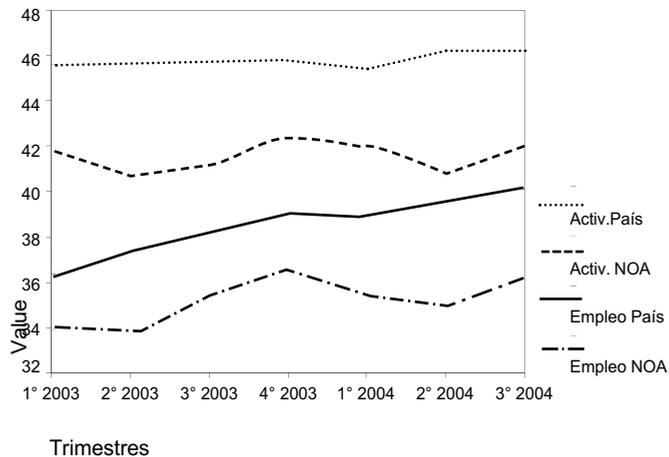


Gráfico 2. Tasas de actividad y Empleo. Total del país y NOA. 2003-2004.



4.2 Empleo

La tasa de empleo refleja la proporción de personas ocupadas sobre la población total, y en la capital de la provincia de Jujuy dicha tasa alcanzó en el segundo semestre de 2003 el 35,8 por ciento, mostrando un aumento de 5,5 puntos porcentuales con respecto a Octubre de 2002. Para el total de aglomerados urbanos relevados, en el segundo semestre de 2003 la tasa de empleo era de 38,6 por ciento, superior en 3,3 puntos porcentuales a la de octubre de 2002.

Todos los aglomerados urbanos de la región presentan una tasa de empleo inferior a la del total de aglomerados urbanos que abarca la Encuesta Permanente de Hogares, con excepción de La Rioja, siendo Tucumán y Santiago del Estero las jurisdicciones que presentan menores tasas de empleo. Esto significa que una menor cantidad de ocupados debe sostener al resto de la población, requiriendo un esfuerzo mayor de su parte y/o implicando un menor nivel de vida para esa población.

Al igual que la tasa de actividad, la de empleo muestra un incremento importante en la medición del primer semestre de 2004, de entre 12 y 18 puntos porcentuales, y esto, además de ser resultado de una mejora en la medición del empleo con la EPH continua, tal vez, es un indicio de los efectos del comienzo de la recuperación económica de nuestro país. (Gráficos 1 y 2).

4.3 Desocupación

En la Argentina del cambio de milenio, la desocupación abierta¹⁶ medida en áreas urbanas, registró valores elevados, pasando de 15,4 por ciento en mayo de 2000, a 17,8 por ciento por ciento en octubre de 2002 (Cuadro 3). Con la EPH continua (Cuadro 4) la tasa de desocupación se ubicó en el 19,1 por ciento en el primer semestre de 2003, iniciando luego una tendencia descendente a 15,4 por ciento en el segundo semestre de ese año, a 14,6 por ciento en el primer semestre de 2004 y a 12,1 por ciento en el segundo semestre del último año.

Se debe tener en cuenta que en esta medición se incluye a los beneficiarios de planes sociales como ocupados, en los casos en que estos manifiestan realizar una contraprestación laboral.

¹⁶ Se refiere estrictamente a personas que, no teniendo ocupación, están buscando activamente trabajo. No incluye otras formas de precariedad laboral (también relevadas por la EPH) tales como las referidas a personas que realizan trabajos transitorios mientras buscan activamente una ocupación, a aquellas que trabajan jornadas involuntariamente por debajo de lo normal, a los desocupados que han suspendido la búsqueda por falta de oportunidades visibles de empleo, a los ocupados en puestos con remuneración por debajo de la mínima o en puestos por debajo de su calificación, etcétera. (INDEC, 2004).

Cuadro 3. Evolución de la tasa de desocupación de los aglomerados urbanos del NOA y del total del país, durante el período 2000-2002

Provincias	2000		2001		2002	
	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre	Mayo	Octubre
Catamarca	19.6	16.8	22.3	19.0	25.5	20.5
Jujuy	18.8	19.1	18.6	19.5	21.1	20.5
La Rioja	10.7	12.1	13.9	13.8	17.9	13.6
Salta	13.8	14.9	17.1	18.3	20.9	17.7
Santiago del Estero	8.6	10.5	12.2	12.3	16.5	10.1
Tucumán	19.9	18.4	18.4	17.9	23.0	17.8
Total Región NOA	14.5	16.1	16.7	17.2	20.6	17.0
Total País	15.4	14.7	16.4	18.3	21.5	17.8

Fuente: información de prensa. INDEC. EPH.

Cuadro 4. Evolución de la tasa de desocupación de los aglomerados urbanos del NOA y del total del país, durante el período 2003-2004

Provincias	2003		2004
	1er. semestre	2do. semestre	1er. semestre
Catamarca	19.3	15.8	15.4
Jujuy	14.1	10.2	14.1
La Rioja	13.5	8.8	10.0
Salta	21.2	17.5	17.1
Santiago del Estero	16.1	12.7	13.6
Tucumán	18.2	14.1	15.1
Total Región NOA	17.9	14.0	14.9
Total País	19.1	15.4	14.6

Fuente: información de prensa. INDEC. EPH.

En los aglomerados urbanos del NOA se observa en general un alza de la desocupación entre los años 2000 y 2002, y una posterior reducción en 2003, lo que coincide con una parte de la recesión y el posterior inicio de la recuperación de la economía. Una interpretación completa obliga a tener en cuenta el efecto de los cambios metodológicos introducidos por el INDEC en el relevamiento de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y el rol ya mencionado de los planes sociales.

En 2003 en todas las provincias del NOA disminuyó la tasa de desocupación, con excepción de Santiago del Estero. De todas maneras, esta reducción debe mostrar aún su permanencia en el tiempo para confirmar que se trata efectivamente de un cambio de tendencia. Aún en el caso de serlo, todavía

falta un largo camino para retornar a tasas de desocupación similares a las de la década del ochenta, o al menos a tasas de un dígito (Gráficos 3 y 4).

4.4 Subocupación

La subocupación visible, según definiciones del INDEC, se refiere a las personas ocupadas que trabajan menos de 35 horas semanales y desean trabajar más horas. Los motivos pueden ser diversos, aunque es fácil imaginar que en general deben vincularse con la necesidad de mayores ingresos.

En todos los aglomerados urbanos de la región, como en el total de aglomerados urbanos del país, la tasa de subocupación aumentó sostenidamente hasta octubre de 2002. Ambas tasas se mantienen en los mismos niveles, entre 14 y 21 por ciento. El pico de crecimiento de la subocupación observado en Octubre de 2002 parece ser otra muestra de la situación extrema que se atravesaba en ese momento, aunque no debe dejar de mencionarse la alta volatilidad que usualmente tiene este indicador. En 2003/04 las tasas de subocupación, al igual que las de desocupación son descendentes, tanto en la región como en el total del país disminuyen de 18 a 15 por ciento (Gráficos 3 y 4).

En el interior de la región, la provincia que registró una tasa de subocupación más baja es Santiago del Estero, mientras que las provincias de Tucumán y Catamarca muestran las tasas de subocupación más altas de la región.

El empleo público juega un rol importante dentro de la subocupación, puesto que en las provincias por lo general la jornada de los empleados públicos es inferior a las 35 horas semanales.

CONCLUSIONES

Del análisis del pasaje de un relevamiento de tipo puntual, como lo es la EPH anterior, a una captación de datos continua, EPH actual, se deduce que los avances temáticos tendieron a explorar las principales dimensiones demográficas, habitacionales, laborales, educacionales, migratorios y de los ingresos de la población, introduciendo mejoras en la forma de recolección y de interpretación de las categorías dentro de las variables. El cambio resultó muy significativo en el relevamiento de la condición de actividad y de la situación laboral de los encuestados. También se amplía el período bajo el cual la población está siendo observada, se mira la evolución a lo largo del tiempo y se miden los cambios continuamente.

La ampliación geográfica de la muestra, si bien aún no se terminó de implementar, es positivamente importante porque cubriría otras áreas de las provincias que presentan realidades socioeconómicas completamente distintas a las de los aglomerados urbanos actualmente cubiertos por la EPH.

En cuanto a los efectos de este cambio de metodologías e interpretaciones en los indicadores laborales de la región NOA, puede decirse que se produjo un aumento significativo, al igual que en las tasas de actividad y empleo del total del país, seguramente debido a las mejoras en la discriminación de las categorías de la condición de actividad. En las tasas de desempleo y subocupación, las cifras se mantienen ascendentes hasta fines de 2002, cambiando la tendencia a descendente desde el primer semestre de 2003.

Un comentario particular merecen los indicadores de desocupación de la región NOA, similares a los del total del país, sin embargo las tasas correspondientes al segundo semestre de 2004 del NOA (13,3 por ciento) se ubican por encima del total nacional, indicando la información que la tasa más alta de desocupación del país se registró en Palpalá (15,9 por ciento) (*Diario Pregón*, 12/03/05).

Esto implica que las políticas de subsistencia implementadas en esa ciudad para superar el *shock* traumático que provocó, en la población, la privatización de la empresa estatal Altos Hornos Zapla, no son sustentables a largo plazo sin la asistencia estatal.

Como reflexión final, cabe mencionar que, si bien los cambios metodológicos implementados en la Encuesta Permanente de Hogares son importantes, eran necesarios para reflejar mejor la situación socioeconómica y demográfica actual del país y de las provincias, como las transformaciones socio-laborales que se fueron sucediendo en los últimos tiempos, es lamentable que se haya producido un quiebre en las series históricas de los indicadores del mercado laboral, ya que especialmente en la condición de actividad y del empleo de las personas, con la EPH continua se mide algo diferente a lo que se medía con la EPH puntual, y esto, desde el punto de vista estadístico, no permite realizar análisis de tendencias que incluyan períodos de ambos relevamientos muestrales.

BIBLIOGRAFÍA

ARANCIBIA, Florencia (2004), *Evolución del Mercado de Trabajo. Informe de Coyuntura*, Períodos: 2º trimestre 2004 - 1º trimestre 2004 y 2º trimestre 2004 - 2º trimestre 2003.

AZORÍN, Francisco y José Luis SÁNCHEZ CRESPO (1994), *Métodos y aplicaciones del muestreo*, Madrid, Alianza Editorial, S.A.

Diario Pregón (2005), “El desempleo cerró el 2004 con el 12.1 por ciento”, Jujuy, 12 de marzo.

INDEC EPH. (2003), *La nueva Encuesta Permanente de Hogares en Argentina*.

INDEC (2003), *Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Cambios Metodológicos*.

INDEC (2000-2004), Informaciones de prensa. ISSN 0327-7968.

INDEC (1997), *¿Cómo se mide el desempleo?*

Primera Reunión sobre Estadística Pública del Instituto Interamericano de Estadística. Organizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina, con el auspicio del Instituto Internacional de Estadística (ISI) y de la Asociación Internacional de Estadísticos de Encuestas, *Encuestas a Hogares: Reformulación de la Encuesta Permanente de Hogares de Argentina*, Buenos Aires, 3 al 5 de junio de 1998.

SIMEL, Sistema de Información del Mercado Laboral (2004), Segunda reunión anual realizada en noviembre de 2004, a la cual concurre un panel de expositores técnicos de la EPH, y los Indicadores publicados en la página web. Buenos Aires.

ZURITA, C., G. FORNES, G. RUIZ y N. LIZARRAGA (1998), *Segmentación ocupacional en una sociedad estancada: mujeres y jóvenes en Santiago del Estero*, ponencia presentada en el Cuarto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires, noviembre.

RESUMEN

Una encuesta a gran escala, por muestreo, como la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) debe proporcionar resultados pertinentes y oportunos sobre aspectos tales como el desempleo, el consumo, los gastos, la salud, y la educación, de tal forma que sirvan como soporte para promover el desarrollo económico y social.

La EPH cumple con los requisitos distintivos de una encuesta a gran escala por muestreo, con un diseño flexible que permite insertar encuestas longitudinales y transversales adecuadamente programadas, y con un procedimiento de *feed-back* que permite mejoras constantes en el diseño.

Las características socioeconómicas actuales y las nuevas modalidades de inserción y permanencia en el mercado de trabajo, hicieron imprescindible una reformulación integral de la EPH, cuyos primeros lineamientos surgieron a fines de los años ochenta, se intensificó el análisis durante la controvertida década de los noventa, para culminar con la implementación definitiva de la nueva EPH en 2002/03. Si bien no se alteró el núcleo básico de la encuesta, en lo referente a desempleo y condición de actividad, entre los principales cambios que comprende esta reformulación, pueden mencionarse: el rediseño de los instrumentos de captación de datos, una muestra diseñada para el relevamiento continuo y la presentación de resultados más frecuentes.

El objetivo principal de este trabajo es analizar los efectos de esta nueva modalidad de producción de indicadores socioeconómicos en la región NOA, abarcando tanto su comparación con las otras regiones del país, como hacia el interior de la región entre las provincias que la constituyen, utilizando resultados semestrales de la nueva encuesta debido al tamaño de los aglomerados urbanos relevados.

PALABRAS CLAVE

NOA
CAMBIO
INDICADORES
TRABAJO
DESEMPLEO

ABSTRACT

A great scale survey, by sampling, such as the Permanent Survey of Households (EPH) must yield relevant and opportune results on aspects such as unemployment, consumption, expenses, health, and education, in a way so that they serve as support to promote the economic and social development.

The EPH fulfils the distinctive requirements of a great scale survey by sampling, with a flexible design which allows inserting longitudinal and transversal surveys properly programmed, and with a feedback procedure which allows constant improvements in the design.

Present-day socioeconomic characteristics and the new manners of insertion and permanence in the labor market, made essential an integral reformulation of the EPH, whose first lines appeared in the late eighties, the analysis during the controversial ninety's decade was intensified, to culminate with the definite implementation of the new EPH in 2002/03. Despite the survey's basic core was not altered, in relation to unemployment and activity condition, among the main changes included in this reformulation, we can mention the redesigned instruments for data recollection, a sample designed for continuous surveying and the more frequent results presentation.

The main objective of this work is to analyze the effects of this new production form of socioeconomic indicators in the NOA region, comprehending, not only its comparison with other regions of the country, but also the interior of the region among the provinces which constitute it, making use of half-yearly results from the new survey due to the size of the urban agglomerate surveyed.

KEY WORDS

NOA
CHANGE
INDICATORS
WORK
UNEMPLOYMENT

VULNERABILIDAD, CAPITAL SOCIAL Y REDES SOCIALES. CUESTIONES TEÓRICAS Y UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA PARA ARGENTINA EN EL SIGLO XXI

Laura Golovanevsky

INTRODUCCIÓN

Las políticas neoliberales implementadas en Argentina en el último cuarto del siglo XX tuvieron sus efectos en términos de concentración en la distribución del ingreso, aumento de los niveles de pobreza y desprotección de grandes segmentos de población. Este trabajo se propone abordar las consecuencias que el nuevo patrón de desarrollo –que tomó el lugar del modelo de industrialización por sustitución de importaciones– provocó en las condiciones de vida de la población desde una de las dimensiones de la vulnerabilidad de los hogares: el capital social y las redes sociales.

Entre los diferentes abordajes de la vulnerabilidad se toma como marco el enfoque de *activos –vulnerabilidad– estructura de oportunidades*, el cual reconoce que los pobres hacen frente a su situación precaria recurriendo a sus activos tangibles e intangibles. Cuanto más activos tenga una persona, menos vulnerable es. Desde esta perspectiva, y teniendo en cuenta la dificultad de los grupos más pobres para acumular activos, el capital social y las redes sociales juegan un rol fundamental (en tanto mecanismos para suplir la falta de seguridad económica) en paliar las dificultades que deben enfrentar estas personas a diario, y en colaborar para mejorar sus condiciones de vida.

Este trabajo se propone entonces evaluar el papel del capital social y las redes sociales como una dimensión de la vulnerabilidad de los hogares, desde un plano tanto teórico como empírico para Argentina de principios del siglo XXI. Para ello, se introduce la noción de vulnerabilidad, se discute teóri-

camente acerca de la concepción de capital social y de redes sociales, y se intenta hacer una primera aproximación empírica al capital social y a las redes sociales basada en la Encuesta de Condiciones de Vida del año 2001, que aborda algunas de sus expresiones en Argentina.

NOCIÓN DE VULNERABILIDAD

El cambio en el modelo de desarrollo tuvo un fuerte impacto en el plano social, puesto que buena parte de la población se vio expuesta a riesgos de los cuales anteriormente se encontraba protegida. El modelo de industrialización por sustitución de importaciones se caracterizaba por una economía más cerrada y un sector público protector y regulador, con servicios universales de salud, educación y previsión social. El nuevo patrón de desarrollo, al modificar estos aspectos, genera mayor vulnerabilidad para la población de ingresos medios y bajos de las zonas urbanas.

Ante este nuevo escenario, la noción de pobreza resulta inadecuada como herramienta analítica, ya que solamente tiene en cuenta la insuficiencia de ingresos y además se enfoca en hogares y personas de manera estática, dejando de lado los procesos causales que están en el origen de las situaciones de pobreza. Es aquí donde la noción de vulnerabilidad cobra relevancia, puesto que incluye diversos aspectos, tales como indefensión, inseguridad, exposición a riesgos, *shock* y estrés debido a eventos socio-económicos extremos, y a esto le agrega la disponibilidad de los recursos y de las estrategias para enfrentar tales eventos. Además, la noción de vulnerabilidad incluye tanto a las instituciones económico-sociales, como a las comunidades, familias y personas. De esta manera logra una mejor explicación que la provista por análisis basados en las nociones de pobreza y distribución del ingreso, los que parecen insuficientes para entender la indefensión y el debilitamiento de los recursos y capacidades de los grupos sociales debido al *shock* transformador.¹

En el marco de los debates sobre la medición de la pobreza se enfrentaron dos enfoques alternativos y polarizados: a) el enfoque convencional, objetivo, que identifica ingreso y consumo como los mejores *proxy* para la pobreza, que es medida mediante encuestas en hogares, con muestras grandes, aleatorias; b) el enfoque subjetivo, participativo, que rechaza al anterior por estrecho y reduccionista, por servir a las necesidades tecnocráticas de los profesionales del desarrollo, por ser incapaz de comprender las realidades locales complejas y diversas en las que los pobres viven. Este enfoque usa indicadores múltiples y subjetivos de la pobreza que surgen de la experiencia de los pobres, recogida mediante técnicas participativas. Para tratar de superar esta dicotomía surge la noción de vulnerabilidad.²

1 Pizarro, 2001.

2 Moser, 1998.

En su origen, la vulnerabilidad social aparece como una forma de analizar cómo las comunidades rurales pobres enfrentan las consecuencias de eventos socioeconómicos traumáticos (en general desastres naturales). De esta manera la vulnerabilidad engloba dos aspectos: a) la inseguridad e indefensión de comunidades, familias e individuos en sus condiciones de vida por algún evento económico - social traumático y b) el manejo de recursos y estrategias que utilizan comunidades, familias e individuos para enfrentar los efectos de tal evento.³

El creciente interés por la noción de vulnerabilidad social se explica porque es útil para caracterizar condiciones objetivas y subjetivas de incertidumbre y desprotección y para entender las oscilaciones de la movilidad social de comunidades, hogares y personas; además, ofrece una mirada alternativa, aunque complementaria, a otros enfoques o conceptos que retratan situaciones de desventaja social, como pobreza y exclusión. La vulnerabilidad social no es nueva; su notoriedad actual obedece a la combinación de riesgos emergentes con el deterioro de las formas históricas de protección.⁴

La relevancia del enfoque de vulnerabilidad social se relaciona con la posibilidad de captar la forma y las causas por las que diversos grupos sociales están sometidos a eventos y procesos que atentan contra su capacidad de subsistencia, su acceso a mayores niveles de bienestar y el ejercicio de sus derechos ciudadanos. La vulnerabilidad es compleja, multicausal, tiene varias dimensiones analíticas e incluye aspectos de individuos y hogares así como también características económicas, políticas, culturales y ambientales de la sociedad. Por ello, la vulnerabilidad tiene carácter polisémico y da lugar a múltiples enfoques metodológicos.⁵

Entre los diferentes abordajes metodológicos se destaca el de una investigación empírica sobre vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe durante la década de los noventa llevada a cabo por CELADE. Una de las preocupaciones fundamentales era tratar de desentrañar las razones de la persistencia de la pobreza. Se encontró un conjunto de rasgos asociados con la probabilidad de experimentar mayor daño durante las crisis económicas, como por ejemplo el elevado número de menores en el hogar, que sería de naturaleza sociodemográfica.⁶

Otra línea de trabajo es el *asset vulnerability framework* de Moser,⁷ que se centra en las relaciones entre la pobreza y las características de los hogares y su entorno. Si bien este enfoque se inspira en los textos ya clásicos de Sen sobre la pobreza en cuanto a ausencia de capacidades para controlar el desti-

3 Pizarro, 2001.

4 Villa y Rodríguez Vignoli, 2002.

5 Busso, 2002.

6 Villa y Rodríguez Vignoli, 2002.

7 1998.

no, incluye dos aportes de gran importancia: reconoce que los pobres hacen frente a su situación precaria recurriendo a sus activos tangibles o intangibles (trabajo, capital humano, vivienda, relaciones domésticas y capital social) y resalta el papel de los activos de los pobres y no el de sus pasivos, sugiriendo que las políticas apropiadas para salir de la pobreza y enfrentar las crisis socioeconómicas deben promover su uso.⁸

Así, analizar la vulnerabilidad implica no solamente identificar la amenaza, sino también la respuesta y la recuperación frente a los efectos negativos de un cambio en el entorno. Los medios de resistencia son los activos que individuos, hogares y comunidades pueden movilizar y administrar frente a tiempos difíciles. La vulnerabilidad está entonces muy ligada a la propiedad de activos. Cuanto más activos una persona tenga, menos vulnerable es, y a mayor erosión de sus activos, mayor su inseguridad.⁹

A partir de un estudio empírico Moser¹⁰ desarrolla una clasificación de activos apropiada para los pobres urbanos, identificada en términos de un marco de *activos - vulnerabilidad*. Este se puede resumir como: trabajo (el activo más importante de los pobres), capital humano (salud, que determina la capacidad de la gente para trabajar, y educación, que determina los retornos a su trabajo), activos productivos (para los pobres urbanos el más importante suele ser la vivienda), relaciones del hogar (mecanismos para agrupar ingresos y compartir consumos) y capital social (la reciprocidad entre comunidades y hogares basada en la confianza derivada de los lazos sociales).

El *asset vulnerability framework* también se empleó en una investigación sobre los activos de los pobres realizada en varios países de América Latina. La investigación pone de relieve que los pobres de la región tienen poco capital humano (medido por los años de educación), que el uso que hacen de este capital para generar ingresos mediante la inserción laboral es muy inferior entre las mujeres pobres, que la valorización del capital humano de los pobres es baja, y que son escasas las probabilidades de transferencia de activos mediante instituciones como el matrimonio, pues las parejas suelen tener un acervo similar de activos.¹¹

Otro enfoque que usa la noción de vulnerabilidad como articuladora es conocido como de *activos, vulnerabilidad y estructura de oportunidades*.¹² Dicho enfoque se basa en tres antecedentes: el aporte del *asset vulnerability framework* –que resaltó el papel de los activos–; el cambio en el estilo de desarrollo –incluyendo la reducción de las funciones protectoras de amplia cobertura ofrecidas por el Estado y las repercusiones negativas que trajo consigo– y las profundas

⁸ Villa y Rodríguez Vignoli, 2002.

⁹ Moser, 1998.

¹⁰ 1998.

¹¹ Villa y Rodríguez Vignoli, 2002.

¹² Katzman et.al., 1999.

mudanzas en otras dimensiones de la vida social que no pueden imputarse a la pobreza ni ser atendidas por formas ya pretéritas de protección estatal.

Katzman *et.al.*¹³ sostienen que a medida que se iban profundizando las consecuencias de los cambios en los estilos de desarrollo y que emergían nuevas formas de inserción precaria en la estructura ocupacional, se produjo un aumento importante del número de hogares vulnerables a situaciones que conjugaban los efectos de las vicisitudes del mercado, del repliegue de las funciones del Estado y del debilitamiento de las instituciones primordiales (básicamente la comunidad y la familia). La vulnerabilidad queda patente en el hecho de que amplios segmentos de la población ya no cuentan con un escenario ideal de movilidad social ascendente.

Desde un prisma cercano al del enfoque anterior otros autores afirman que la consolidación del nuevo patrón de desarrollo, basado en apertura externa, mercado y subsidiariedad del Estado, es la fuente primordial de la vulnerabilidad como fenómeno social extendido.¹⁴ La asociación entre vulnerabilidad y desprotección en esta visión es inmediata. Si bien la región nunca llegó a edificar un Estado benefactor como el de Europa occidental, hubo países que forjaron un Estado desarrollista activo en materia social. Pero desde los ochenta amplios segmentos de la población perdieron la asistencia que les brindaba el Estado. Estos grupos forman parte de las capas medias, históricamente beneficiadas por las políticas públicas de promoción y protección. La noción de vulnerabilidad se presta también para analizar el paulatino descenso social de las capas medias.¹⁵

Finalmente, la noción de vulnerabilidad social puede ser entendida como la combinación de: a) eventos, procesos o rasgos que entrañan adversidades potenciales para el ejercicio de los distintos tipos de derechos ciudadanos o el logro de los proyectos de las comunidades, los hogares y las personas; b) la incapacidad de respuesta frente a la materialización de estos riesgos y c) la inhabilidad para adaptarse a las consecuencias de la materialización de estos riesgos.

La ventaja del concepto de vulnerabilidad, relacionando estructura de oportunidades y capacidades de los hogares, es que permite el análisis dinámico de las relaciones entre los procesos estructurales a nivel macro o societal y las características y mecanismos adaptativos de los hogares a nivel micro. Este concepto de vulnerabilidad no tiene por qué limitarse a los pobres.¹⁶

Siguiendo el marco de *activos –vulnerabilidad– estructura de oportunidades*, debemos tener en cuenta diferentes tipos de activos, a saber:

¹³ 1999.

¹⁴ Pizarro, 2001.

¹⁵ Villa y Rodríguez Vignoli, 2002.

¹⁶ Filgueira, 1999.

a) *activos físicos*: incluyen medios de vida: vivienda, animales, recursos naturales, bienes durables para el hogar, transporte familiar; medios para mantener y reproducir la vida y medios de producción, como los bienes usados para obtener ingresos o intercambiar bienes (herramientas, maquinarias, transporte para uso comercial)

b) *activos financieros*: ahorro monetario, créditos disponibles (cuenta corriente, tarjetas de crédito, créditos de almacenes), acciones, bonos y otros instrumentos financieros del sistema financiero formal e informal.

c) *activos humanos y capital humano*: recursos del hogar (cantidad y calidad de su fuerza de trabajo) y el valor agregado en inversiones en educación y salud para sus miembros.

d) *activos sociales o capital social*: son activos intangibles basados en relaciones. Se trata de atributos colectivos o comunitarios e incluyen vínculos solidarios, lazos de confianza y relaciones de reciprocidad articuladas en redes interpersonales.

e) *activos ambientales*: se trata de características y atributos del ecosistema y la biosfera; se relacionan con el nivel de bienestar, la calidad de vida y la sustentabilidad de una sociedad a partir de su proceso de reproducción de individuos, hogares y comunidades.

En concordancia con esta clasificación, Busso¹⁷ considera que la vulnerabilidad aborda cuatro dimensiones: el hábitat (medio ambiente y vivienda), el capital humano (salud y educación), la dimensión económica (empleo e ingresos) y el capital social y redes de protección social. Estas dimensiones básicas muestran diferencias en los activos de los hogares según su ubicación en los niveles de pobreza y dan cuenta de su capacidad de respuesta.

Este artículo se focaliza en la última de estas dimensiones, que se vincula con la noción de capital social y redes sociales.

CAPITAL SOCIAL

2.1. El origen del concepto

Se trata de un concepto central en todo análisis que intente explicar el fenómeno social, donde los cuestionamientos acerca del lazo social, de las relaciones entre personas, ocupan un lugar preponderante.¹⁸

¹⁷ 2002.

¹⁸ El capital social también puede ser visto como un concepto de “tercera generación” sobre la pobreza, junto con las nociones de activos, exclusión, desafiliación institucional, y segmentación (Filgueira 2003). En esta clasificación, Filgueira (1999) identifica un cuerpo de conceptos de “primera generación” referidos a la pobreza, que sería una primera etapa de selección de estadísticas básicas, y otro cuerpo de conceptos de “segunda generación”, entre los cuales se destacan las metodologías de línea de pobreza y de necesidades básicas insatisfechas.

La noción de capital social puede rastrear sus raíces hasta la teoría de la integración social de Durkheim.¹⁹ También en Marx²⁰ el concepto de relaciones sociales de producción es clave. A su vez Weber²¹ encuentra sentido a la acción social en la medida en que éste es compartido. Es decir que el enfoque del capital social visto como una mirada que trata de entender el mundo social como redes de relaciones entre personas (centradas en el individuo, la comunidad, la sociedad civil u otra entidad) se origina ya en el siglo XIX, junto con el surgimiento de las ciencias sociales en los países centrales.²²

Hanifan²³ fue uno de los primeros en utilizar el término “capital social” en círculos académicos. Más recientemente, varios estudiosos han contribuido a popularizar el término y el concepto, entre ellos Bourdieu, Coleman, Fukuyama, Narayan y Pritchett, Portes, Putnam, Woolcock y Durston.²⁴ Como antes de estas contribuciones el concepto era conocido por muchos científicos sociales, puede vérselo en realidad “como un vino añejo en una botella nueva: un viejo concepto con un nuevo nombre”.²⁵

El enfoque del capital social fue desarrollado desde distintas disciplinas, fundamentalmente la antropología, la sociología y la economía. Desde la antropología una de las contribuciones señeras es la de Mauss,²⁶ quien desarrolla una teoría sobre la reciprocidad, mediante la cual explica el surgimiento de diversas instituciones al interior de la comunidad, basado en las redes de confianza generadas a través de los intercambios recíprocos no mercantiles.

Es Bourdieu quien introduce el enfoque del capital social en el debate sociológico contemporáneo, dentro de su teoría general de los campos. Según tal teoría, el espacio social aparece estructurado en forma de campos, dentro de cada uno de los cuales existe un recurso definido como escaso por el que luchan los que forman parte de ese campo. Así, cada campo tiene sus recursos, y Bourdieu habla de distintas formas de capital, “... el capital se presenta bajo tres especies fundamentales (cada una de ellas teniendo subespecies), a saber, el capital económico, el capital cultural y el capital social. A estas tres especies se debe añadir el capital simbólico”.²⁷ El capital social para Bourdieu tiene que ver con las relaciones sociales, con el conjunto de relaciones que tiene un individuo debido a su origen social, que facilitan u obstaculizan el desarrollo de una acción.

¹⁹ 1984 [1893].

²⁰ 1946 [1894].

²¹ 1965.

²² Toledo, 2003.

²³ 1916.

²⁴ Bourdieu, 1985; Coleman, 1988, Fukuyama, 1995; Narayan y Pritchett, 1997; Portes, 1998; Putnam, 1993 y 1995; Woolcock, 1998 y Durston, 2003.

²⁵ Robison et al., 2003.

²⁶ 1966 [1924].

²⁷ Bourdieu y Wacquant, 1992.

En las antípodas de Bourdieu, en términos teóricos, epistemológicos e ideológicos²⁸ se encuentra Coleman. Desde la teoría de la elección racional, Coleman²⁹ define al capital social como “el componente del capital humano que permite a los miembros de una sociedad confiar en los demás y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones”. Debido a su basamento teórico, para Coleman el individuo se comprometerá en acciones asociativas o colectivas porque ellas le reportan un beneficio concreto.³⁰ No importa si algunos se benefician sin haberse comprometido (*“free riders”* para los economistas), ya que las ganancias obtenidas superan a los costos. En este sentido, el capital social tiene muchas características que lo asemejan a un bien público, lo que preocupa a Coleman, en el sentido de que puede llegar a desarrollarse de manera subóptima. Por ello “lamenta la desaparición de las estructuras informales y comunitarias que producían este tipo de capital social y exhorta a la creación de instituciones formales que ocupen su lugar”.³¹ Serán la cercanía, la confianza, la estabilidad y la reiteración de las relaciones sociales las que contribuyan a generar y mantener el capital social.³²

Aún cuando ambos son precursores en el desarrollo de la noción de capital social, Baranger³³ advierte sobre las diferencias cruciales detrás del enfoque de estos autores. Mientras que para Bourdieu el capital no debe ser considerado como una cosa, sino como una relación social, para Coleman el capital es una cosa, independientemente de cuál pueda ser la modalidad de su utilización. En el caso del capital social la diferencia con otros tipos de capital propondría, únicamente, de su intangibilidad.³⁴

Bourdieu concibe sus capitales en sentido marciano entendiendo que la distribución del capital en un campo no hace más que reflejar el estado de su distribución en un instante como resultado de las luchas dentro de ese campo. En oposición al concepto sustancialista de capital que plantea Coleman, Bourdieu mantiene una concepción del capital que es eminentemente relacional en todas sus especies. Y esto es aplicable exactamente a su idea del capital social. Pero es importante aclarar que para Bourdieu no todos los integrantes de una sociedad están en condiciones de capitalizar sus recursos sociales, es decir, no todas las relaciones sociales constituyen capital social.³⁵

A partir del desarrollo de la noción de capital social de Bourdieu y Coleman, la producción científica se multiplicó, llevando a una considerable can-

²⁸ Baranger, 2000.

²⁹ 1988.

³⁰ Toledo, 2003.

³¹ Coleman, 1999.

³² Coleman, 1990.

³³ 2000.

³⁴ Coleman, 1988.

³⁵ Baranger, 2000.

tividad de conceptualizaciones y análisis empíricos. Pero estos intentos teóricos tienen también sus críticos. Boisier³⁶ califica de exagerada la búsqueda de hacer del capital social “un concepto con pretensiones de teoría”, reconociendo, sin embargo, que se trata de una práctica social incrustada en algunas antiguas culturas, como, por ejemplo, en el sudeste asiático.³⁷ Boisier³⁸ atribuye en parte los múltiples intentos de construir una teoría al interés del Banco Mundial por “validar la confianza interpersonal o capital social, como el puente imprescindible para viabilizar el *trickling down* o *derrame* o *chorreo* desde el plano macro al plano microsociedad (...) legitimando un modelo de política económica sujeto a una creciente repulsa mundial”. También el capital social parece haberse convertido en “el eslabón perdido” o “la piedra filosofal” del desarrollo o de la pobreza, lugar que en otro momento ocuparon teorías como la de los polos de desarrollo o la de centro-periferia. En este sentido, Boisier³⁹ llama a la reflexión sobre tales riesgos.

2.2. Dimensiones principales, acuerdos y desacuerdos

Una forma de abordar el concepto de capital social es desde dos dimensiones o ejes principales: a) entendiéndolo como una capacidad específica de movilizar recursos por parte de un grupo, y b) remitiéndose a la disponibilidad de redes de relaciones sociales.⁴⁰

Para algunos autores se trataría de un paradigma interdisciplinario que comprende “al propio capital social, las redes, los bienes socioemocionales, los valores afectivos, las instituciones y el poder. El capital social es la solidaridad que una persona o un grupo siente por los demás. Se basa en relaciones de solidaridad que pueden describirse mediante el uso de redes”.⁴¹

Putman⁴² considera el capital social desde una perspectiva sociocultural. Su análisis se basa en el estudio del norte de Italia y en el largo proceso histórico que permitió constituir una base de acción y cooperación para beneficio mutuo y desarrollo democrático. Se centró en las instituciones públicas y el grado de participación cívica, medido por indicadores como la votación, la lectura de periódicos, la pertenencia y membresía a instituciones y clubes.⁴³ A

³⁶ 2003.

³⁷ Justamente allí se da el ejemplo exitoso de los microcréditos del banquero Yunus, que Boisier atribuye, en parte y sin desmerecer los logros de Yunus, a la antigua costumbre en comunidades del sudeste asiático de usar créditos rotativos en un contexto informal (Boisier, 2003).

³⁸ 2003.

³⁹ 2003.

⁴⁰ Atria, 2003.

⁴¹ Robison et al., 2003.

⁴² 1993.

⁴³ Arriagada, 2003.

partir de su investigación empírica Putnam⁴⁴ considera que el capital social debe ser entendido como “aquellas características de la organización social, tales como las normas y las redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando las acciones coordinadas”, puesto que el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene acervo abundante de capital social.

Durston⁴⁵ distingue entre las definiciones de capital social que lo consideran un atributo de los individuos y aquéllas que lo ven como un atributo de las estructuras sociales. Define el capital social como aquel que “hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación, lo cual redundando en tres tipos de beneficios: 1) reducir los costos de transacción; 2) producir bienes públicos y 3) facilitar la constitución de organizaciones de gestión de base efectiva, de actores sociales y de sociedades civiles saludables”.

Según Portes,⁴⁶ se pueden distinguir tres grandes funciones del capital social: a) como una fuente de control social, b) como una fuente de apoyo familiar y c) como una fuente de beneficios mediante redes extra-familiares. En el primer caso, la existencia de capital social significa la imposición de reglas y la internalización de normas, como así también la existencia de redes compactas de regulación de la actividad social. En el último caso, el capital social se refiere a los recursos obtenidos a través de la participación en redes.⁴⁷

El capital social de un grupo social podría entenderse como la capacidad efectiva de movilizar productivamente y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso los miembros del grupo. Los recursos asociativos importantes para dimensionar el capital social de un grupo o comunidad, son las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación.⁴⁸

Por otro lado, Uphoff⁴⁹ propone analizar el capital social a partir de dos categorías: una estructural y otra cognoscitiva. Mientras que la primera abarca cosas que derivan de la estructura y la organización sociales, la segunda está compuesta por estados psicológicos o emocionales. La primera facilita la acción colectiva mutuamente beneficiosa, mientras que la segunda predispone a la gente en favor de esa clase de acción. Esto deriva en que al trabajar sobre el concepto de capital social se deba apelar a las tradiciones e ideas propias de las comunidades, ya que éstas constituyen un capital social cognoscitivo latente.⁵⁰

44 1993.

45 2003.

46 1998.

47 Toledo, 2003.

48 Durston, 2003.

49 2003.

50 Uphoff, 2003.

Flores y Rello⁵¹ ordenan las definiciones y a sus autores de acuerdo con tres dimensiones: a) fuentes e infraestructura que originan el capital social, es decir, lo que hace posible su nacimiento y consolidación: las normas, las redes sociales, la cultura y las instituciones; b) acciones individuales y colectivas que esta infraestructura hace posible y c) consecuencias y resultados que se derivan de esas acciones, las que pueden ser positivas, un incremento en los beneficios, el desarrollo, la democracia y una mayor igualdad social, o negativas, la exclusión, la explotación y el aumento de la desigualdad.⁵²

Basados en este ordenamiento, Flores y Rello⁵³ concluyen que “lo importante del capital social para los individuos y los grupos que lo poseen es la potencialidad que les confiere y de la que carece el individuo aislado”. Por lo tanto, lo esencial del capital social es que es una capacidad, la de obtener beneficios a partir del aprovechamiento de redes sociales.

Para Durston⁵⁴ (*ob.cit.*) las definiciones del capital social también pueden dividirse entre las de aquellos autores que lo consideran un atributo de individuos, expresado en las redes de reciprocidad a las que tienen acceso,⁵⁵ y las de aquellos que opinan que el capital social es más bien un atributo de estructuras sociales: que existen, además de las individuales, formas colectivas de capital social, que son «propiedad» de comunidades, clases y sociedades enteras.⁵⁶ Esta discrepancia respecto de la propiedad del capital social tiene implicancias sobre quién controla este activo y quién se beneficia de sus resultados.

Debido a la diversidad de enfoques sobre el funcionamiento de la sociedad y a la convergencia en este campo de diferentes perspectivas disciplinares, el concepto de capital social es muy amplio y polisémico, originando distintas definiciones. Se generan así algunos conflictos, en particular: a) lo que algunos denominan capital social otros lo consideran como parte de sus manifestaciones;⁵⁷ b) el capital social es visto como un concepto micro por algunos y como un fenómeno macro por otros;⁵⁸ c) algunos igualan el capital social a conceptos tales como instituciones, normas y redes y otros prefieren distinguir cada concepto separadamente; d) algunos incluyen la localización del

⁵¹ 2003.

⁵² Arriagada, 2003.

⁵³ 2003.

⁵⁴ 2003.

⁵⁵ Portes, 1998; Espinoza, 1999 .

⁵⁶ Coleman, 2000; Putnam, 1993; Bourdieu, 1999.

⁵⁷ Al respecto, Durston (2003) señala que cuando el capital social se equipara a la confianza, la reciprocidad y la cooperación, se mezclan causas con consecuencias, generando problemas de circularidad.

⁵⁸ Las redes, concepto que se discutirá más adelante, resuelven el conflicto que existe entre quienes consideran que el capital social es un concepto micro, y quienes opinan que es un concepto macro. Sería un concepto micro porque es aportado por personas y un concepto macro porque reside en redes que pueden superponerse, y sirve para conectar a diferentes segmentos de la sociedad. (Robison et al., 2003).

capital social en unidades tales como la sociedad civil, las comunidades y las familias y otros argumentan que la localización del capital social no pertenece a su definición.^{59 60}

No obstante, y a pesar de los conflictos planteados, las diversas definiciones sobre capital social son lo suficientemente similares como para permitir el diálogo entre los investigadores y analistas. Un acuerdo central es que, a diferencia de otros conceptos importantes para el debate sobre el desarrollo, el capital social es único en cuanto a su componente relacional. “Mientras que el capital económico está en las cuentas bancarias de las personas y el capital humano está dentro de sus cabezas, el capital social es inherente a la estructura de sus relaciones. Para poseer capital social una persona debe estar relacionada a otras, y son aquéllas otras, no la persona misma, quienes son la fuente real de sus ventajas”.⁶¹ También Coleman⁶² apunta en el mismo sentido: “Como atributo de la estructura social en la cual la persona se encuentra inmersa, el capital social no es propiedad privada de ninguna de las personas que se benefician de él”. Solamente existe cuando es compartido. Por eso, tiene características de bien público.⁶³

Pero hay más elementos comunes dentro de esta diversidad. Se acepta la intangibilidad del capital social y su dificultad de medición. Se comparte el rol crucial que en este concepto tienen los aspectos subjetivos, culturales y valóricos, y su asociación a los conceptos de confianza, reciprocidad y cooperación. Se parte del supuesto acerca de la existencia de recursos o activos que permiten ampliar las oportunidades. Se reconoce que el capital social se enmarca en un conjunto de reglas formales o informales, que de ser internalizadas y repetidas, se transforman en formas variadas de institucionalidad. Se acepta que el capital social genera beneficios individuales y sociales. En general, se concuerda en que a diferencia de las otras formas conocidas de capital, su uso reiterado no contribuye a menguarlo o extinguirlo, sino a acrecentarlo: la reiteración de la experiencia produce más confianza y ésta a su vez, mayores intercambios y beneficios.⁶⁴

59 Robison et al., 2003.

60 Flores y Rello (2003) consideran que definir el capital social como capacidad resuelve el problema de que abarca cosas tan distintas como la cultura, las redes solidarias o las asociaciones productivas. Éstas son las fuentes o los factores que influyen sobre el capital social, pero no son el capital social. Para estos mismos autores definir el capital social como la capacidad de obtener beneficios a partir de redes sociales también permite aclarar la noción de sus fuentes e infraestructura. Esta capacidad no se da en el vacío, sino que surge de ciertas relaciones sociales y de una base cultural e institucional dada.

61 Portes, 1998.

62 1990.

63 Narayan, 1997.

64 Toledo, 2003.

2.3. Los riesgos

Portes advierte sobre los riesgos de enfatizar solamente los aspectos positivos del capital social, viéndolo como una panacea de los problemas de la sociedad contemporánea, y dejando de lado que los efectos del capital social pueden ser tanto positivos como negativos.

Los efectos negativos pueden darse especialmente en el caso de comunidades primarias con tendencia a la autorreferencia, ya sea como actitud defensiva frente al medio o como mecanismo de control y poder frente a sus miembros.⁶⁵ Esto puede generar situaciones de rechazo y hasta exclusión hacia quienes se alejen del grupo (lo que imposibilita ampliar la red de conexiones y abrirse a otros intercambios) y restricciones a la libertad individual para movilizar los recursos propios, talentos, destrezas o visión de oportunidades estratégicas en determinados momentos, debido a un fuerte control social. También en muchos casos, el grupo intenta defender sus normas, estilos e intercambios conocidos y validados, reduciendo su campo de posibilidades, puesto que lo que los une es una situación adversa y superarla podría atentar contra su identidad. Otro riesgo es que grupos cívicos muy fuertes puedan ahogar el crecimiento económico tratando de asegurar su propio beneficio. A su vez, la confianza, reciprocidad y el intercambio pueden actuar a favor de intereses espurios o ilegales, con la misma fuerza de los códigos morales que algunos autores han asociado a la cultura cívica, siendo el caso más ejemplar el de la mafia.⁶⁶

Parte de las potencialidades que se atribuyen al capital social es que permite ampliar el ámbito de contactos e intercambios, por lo cual el beneficio socialmente distribuido derivado de la interacción resulta mayor que la inversión individual. Si esto resulta al revés, y el capital social actúa como factor de refugio y defensa comunitaria, restringiendo las interacciones, una parte fundamental de la arquitectura del concepto se desvanece, y lo que era una ventaja se convierte en una limitación.

En síntesis, el capital social no debería ser un rubro dentro del cual se agrupen todas las cosas buenas, ni una categoría residual que abarque todo lo que no sean bienes económicos.⁶⁷

En la literatura sobre capital social se insiste, en general, en sus dimensiones positivas, aunque se menciona la existencia de cuatro consecuencias negativas que él tendría, a saber, la exclusión de los extraños; las demandas excesivas sobre los integrantes del grupo; las restricciones a la libertad individual y las normas niveladoras hacia abajo.⁶⁸

⁶⁵ Portes, 1998; Woolcock, 1998.

⁶⁶ Toledo, 2003.

⁶⁷ Uphoff, 2003.

⁶⁸ Arriagada, 2003.

En la explicación a la subvaloración de las dimensiones negativas se sugiere que la tendencia sociológica liga la sociabilidad con dimensiones positivas y los aspectos negativos se asocian más a los comportamientos económicos, es decir, a la lucha por el control de recursos escasos.

Otro aspecto problemático tiene que ver con el fuerte control social y coerción propios de comunidades pequeñas o aisladas en las cuales las relaciones con un muy bajo nivel de anonimato si bien pueden ofrecer los beneficios característicos del capital social (seguridad ciudadana, integración social, sentimiento de comunidad, identidad), lo hacen en la mayoría de los casos a costa de problemas de otro tipo, como ser el desarrollo de la personalidad, la individuación y diferenciación social. Tal vez los padecimientos en cuanto a la integración en la sociedad contemporánea pueden haber dado lugar a una idealización romántica de las formaciones sociales opuestas.⁶⁹

Otro de los potenciales riesgos vinculados al capital social es el clientelismo.⁷⁰ Mediante él se intenta limitar los capitales intangibles de los pobres, destruirlos, taparlos o desviarlos en relaciones en que gran parte del beneficio lo sacan otros. En esta relación clientelar, hay un capital social mayor de los *patrones* que desarrollan un discurso y una práctica clientelar, y un capital social menor que es propiedad del cliente. El clientelismo autoritario reproduce relaciones de poder extremadamente desiguales entre partidos políticos y grupos pobres, sobre todo cuando se ejercen localmente por “hombres nexos” dominantes y “padrinos”. Para evitar esto se requiere un Estado con fuerte coherencia, probidad y competencia.⁷¹

2.4. El capital social de unión, de vinculación y de aproximación

Para poder distinguir entre las diversas clases de capital social, Robison et al.⁷² las definen como capital social de unión o lazos (*bonding social capital*), de vinculación o escalera (*linking social capital*) y de aproximación o puente (*bridging social capital*).

El capital social de unión existe en relaciones socialmente estrechas. Generalmente se basa en puntos de coincidencia heredados o creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente. El capital social de unión puede caracterizarse por intensos sentimientos de conexión, que pueden incluir sentimientos de preocupación, afecto e interés

⁶⁹ Filgueira, 2003.

⁷⁰ Se entiende por clientelismo político el intercambio personalizado de favores, bienes y servicios por apoyo político y votos entre masa y elites. Auyero (2000) plantea que, en los barrios pobres, asentamientos y villas, una de las maneras de satisfacer las necesidades básicas de alimentación y salud de los pobres es mediante el partido político con acceso directo a los recursos estatales.

⁷¹ Durston, 2003.

⁷² 2003.

por el otro como los que existen entre los miembros de una familia, en las parejas comprometidas, entre las personas que han sido socios comerciales durante mucho tiempo o los miembros de una minoría oprimida.⁷³

El capital social de vinculación existe en relaciones sociales medianamente estrechas y en la mayoría de los casos se basa en puntos de coincidencia adquiridos, a veces derivados de compromisos a mediano plazo. El capital social de vinculación puede caracterizarse por sentimientos moderadamente intensos de conexión, como el respeto, la confianza y el compañerismo que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo, personas que realizan tareas parecidas o que comparten responsabilidades similares, y los miembros de un mismo club, comunidad o equipo deportivo.⁷⁴

El capital social de aproximación existe en las relaciones asimétricas entre personas que tienen pocos puntos de coincidencia, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen. El capital social de aproximación puede caracterizarse por sentimientos asimétricos de conexión, como los que pueden existir entre un empleador y un empleado, un profesor y un estudiante, una persona famosa y un admirador, el gobernante de un país y un ciudadano, una autoridad política y un elector, o un estudiante y una persona notable de tiempos pasados.⁷⁵

Estas definiciones no son exactamente las mismas que las empleadas por Putnam o Narayan. Estos autores diferencian *bonding social capital* y *bridging social capital* vinculado a los distintos tipos de redes sociales. Mientras que el primero se vincula con las redes de relaciones al interior de un grupo o comunidad, el segundo refiere a las redes de relaciones entre grupos o comunidades disímiles. El *bonding social capital* es necesario para dar a las comunidades una sensación de identidad y objetivos comunes, pero el *bridging social capital* es igualmente necesario para superar las divisiones sociales. Podrían verse como lazos horizontales y verticales. En tanto que los lazos horizontales son importantes para la unión del grupo, pueden convertirse en la base para perseguir solamente intereses muy estrechos, impidiendo el acceso a la información y los recursos materiales que podrían ser muy útiles para esa comunidad. Es en este sentido en el que los vínculos con grupos disímiles (en cuanto a educación, religión, *performance* económica, estatus social) son también relevantes, ya que pueden proveer oportunidades de mejores empleos o información que no circula dentro de una comunidad dada. El *bonding social capital* se limita a potenciar el bienestar de los miembros pertenecientes a una misma comunidad, mientras el *bridging social capital* es el tipo de capital que abre oportunidades económicas a quienes pertenecen a los grupos menos poderosos o excluidos.⁷⁶

73 Robison et al., 2003.

74 Robison et al., 2003

75 Robison et al., 2003.

76 Narayan, 1999; Toledo, 2003.

2.5. Capital social y pobreza: los lazos débiles y los lazos fuertes

Vinculado con la pertenencia a redes sociales, se distinguen lazos fuertes y lazos débiles. Las redes de tipo primario, caracterizadas por relaciones de extrema cercanía, afecto y parentesco, como la familia y otras relaciones comunitarias de vínculos muy cercanos, constituyen los llamados *lazos fuertes*. Las relaciones entre grupos de personas ligadas por intereses o experiencias comunes que no exhiben un grado tan alto de cercanía, como ser lazos presentes entre personas que comparten la calidad de vecinos, compañeros de trabajo, miembros de grupos corporativos o de intereses afines con vínculos menos íntimos y cercanos, generan los denominados *lazos débiles*. Se trata de personas extrañas entre sí que desarrollan capacidades de actuar en común inspiradas en la confianza mutua y expectativas de reciprocidad.⁷⁷

La idea básica es que las personas tienen a su alrededor un núcleo fuerte de lazos que le proporcionan la información, los recursos y el soporte emocional que necesitan. Este núcleo fuerte está constituido por un número reducido de personas con quienes se mantiene un contacto frecuente. Al lado de este núcleo existe una miríada de contactos con los cuales la relación es más débil y especializada. Son los *conocidos*, personas que no forman parte del núcleo fuerte, pero sí de la red personal.⁷⁸

Pero mientras que los lazos fuertes le proveen el apoyo que necesita, en muchos casos son incapaces de suministrar nuevas oportunidades y acceso a otros círculos. Este es el rol que le cabe a los lazos débiles. Por ello, contrariamente a su nombre, son muy importantes, especialmente en el caso de las personas pobres. Para la mayoría de ellos, la posibilidad de huir de la pobreza depende de su capacidad de generar capital social con personas muy diferentes a ellos mismos, de ahí que se hable de “la fortaleza de los lazos débiles”. Por ello para Robison *et.al.*⁷⁹ la tragedia de los pobres es que cuentan con muy poco poder para cambiar su situación, puesto que a la vez que disponen de escasos recursos financieros poseen un capital social por lo general vinculado con redes en las que hay pocas personas con poder que puedan ayudarlos.

En estudios empíricos desarrollados en Uruguay se ha observado que “el reforzamiento de los *lazos fuertes* en que descansa una de las definiciones del capital social, no siempre conduce a los resultados esperados o bien, si los logran, es sólo parcialmente”.⁸⁰ Lo que ocurre es que las estrategias de fortalecimiento de la sociedad civil de los pobres tienen escaso efecto sobre la condición de pobreza y sobre la probabilidad de salir de esa condición. Todo parece indicar que cuando se fomentan lazos fuertes entre iguales (pobres) “el me-

77 Granovetter, 1973.

78 Toledo, 2003.

79 2003.

80 Filgueira, 2003.

jor resultado que se puede esperar es el de dotar a los pobres de recursos adicionales para la supervivencia en la condición de pobre”.⁸¹ La información y recursos que circulan por este tipo de redes homogéneas compuestas por pobres no es una estrategia de combate a la pobreza, ya que la información, los contactos o la influencia que aporta cada miembro de la red son redundantes, reduciendo la probabilidad de movilidad ascendente.

Si bien resulta claro que el capital social influye en la pobreza, también se da la relación inversa, y la pobreza influye en las inversiones en capital social. Para adquirir capital social se deben realizar determinadas transacciones, para lo cual se necesita disponer de recursos que pueden ser objeto de intercambio. Carecer de tales recursos conlleva no poder participar de los intercambios. Pese a estas limitaciones, el capital social de los pobres, aunque puede concentrarse y residir en redes de pocos recursos, representa igualmente para ellos un recurso importante que utilizan ampliamente. De hecho, en muchos casos representa la diferencia entre sobrevivir o no.^{82 83}

2.6. Capital social y nueva pobreza

En el caso de los nuevos pobres el capital social juega un rol fundamental y será una de las herramientas principales para enfrentar su nueva condición. Según sus distintas trayectorias sociales y orígenes familiares, tendrán acceso a una red de familiares y amigos a los que pueden recurrir para buscar trabajo, u obtener algún bien o servicio en condiciones favorables. “Diferente de la utilidad potencial de la red social de un empobrecido miembro de la clase media (que aún tiene, por ejemplo, un primo dentista, amigos con negocios de ropa que permiten pagar en cuotas o al costo, ex compañeros de trabajo que poseen una quinta de fin de semana y un conocido en un puesto jerárquico administrativo en un hospital que le consigue turnos en el laboratorio sin necesidad de hacer cola desde las seis de la mañana) será la red social de un pobre de vieja data, cuyos familiares, vecinos y amigos están, casi siempre, en parecida situación de carencia, sin mucho para ofrecer.”⁸⁴ Por ello, en la nueva pobreza la presencia de un mayor capital social marcará siempre alguna diferencia. Pero este tipo de recursos tiene sus límites. Pueden proveer soluciones puntuales a determinadas carencias –no a todas– y nada asegura cuál será su duración. En el fondo hay una vulnerabilidad real de los nuevos pobres.

⁸¹ Filgueira, 2003.

⁸² Esto también explica por qué a veces los pobres son reacios a intentar aprovechar nuevas oportunidades económicas: en la medida en que se desplazan geográficamente, pierden las ventajas que les ofrece su red.

⁸³ Robison et al., 2003.

⁸⁴ Minujin y Kessler, 1995.

El capital social no se acumula y selecciona con un criterio estratégico y previsor, entonces, puede ayudar a solucionar algunos problemas pero no otros. Esto da lugar a una gran heterogeneidad en la situación de los nuevos pobres, ya que pueden sufrir exclusión en algunas áreas y no en otras. Además, las redes se desgastan, los recursos familiares no son totalmente renovables, por lo que no puede ser utilizado repetidas veces. Siempre está la duda de cuándo se dejará de recibir el favor, para pasar a una relación de tipo más contractual. “Al no haber una relación de intercambio en condiciones de igualdad, la continuidad de las redes no está garantizada”.⁸⁵

A diferencia de las redes de sectores populares, donde la reciprocidad asegura la continuidad de la relación, el capital social se va gastando si se lo usa sin realizar las operaciones convenientes para su reproducción. Es que en el primer caso la reciprocidad es más sencilla: al intercambiarse bienes de primera necesidad o servicios de baja calificación, todos están en una situación de equivalencia: todos tienen algo que ofrecer, lo que garantiza la continuidad temporal de los intercambios. Pero en las redes en las que participan los nuevos pobres la situación es distinta. No se intercambian bienes o servicios equivalentes, sino complementarios, lo que si bien permite obtener servicios más sofisticados, genera relaciones inestables, arreglos temporarios, cuya utilización será decreciente en el tiempo.⁸⁶

Entre los nuevos pobres, aunque la situación de empobrecimiento es compartida por muchas familias, en general no surge una organización colectiva, solidaria, de ayuda mutua. Las estrategias de adaptación son, en casi todos los casos, de puertas adentro.^{87 88}

2.7. Capital social y desigualdad

El capital social no está igualmente distribuido en la sociedad, por lo que el concepto sirve también para estudiar la desigualdad existente un país. En general, la estratificación de los circuitos educativos es un factor clave en la transmisión desigual de las oportunidades de vida, mediante mecanismos culturales y sociales propios del capital social que son activados por grupos y estratos privilegiados.⁸⁹

Esta desigualdad en la distribución del capital ha sido señalada por varios autores,⁹⁰ y atribuida a contrastes sociales (nivel educacional y socioe-

⁸⁵ Minujin y Kessler, 1995.

⁸⁶ Minujin y Kessler, 1995.

⁸⁷ Minujin y Kessler, 1995.

⁸⁸ Una excepción a esto podría ser el llamado “Club del Trueque”, tema que desarrollan González Bombal y Svampa (2000).

⁸⁹ Ocampo, 2003.

⁹⁰ Bourdieu, 1985; Fukuyama, 1999.

conómico), o a diferencias adscritas (género y etnia) o geográficas (urbano, rural).⁹¹

Es importante destacar que la materia prima para construir capital social se encuentra en todas las sociedades, con las particularidades propias de cada cultura. En todos los casos se utiliza capital social como estrategia para satisfacer necesidades económicas, sociales y afectivas. En todas las sociedades las personas son capaces de trabajar en equipo y ayudarse mutuamente sobre la base de una identidad compartida, a la vez que tienen capacidad de articular organizaciones para el logro de ciertas metas comunes a las colectividades y grupos sociales involucrados. “Pero existen, también, en ese mismo medio social, normas culturales informales cuya lógica puede entrar en contradicción con el impulso asociativo”, por medio del clientelismo. Esto es muy común en naciones altamente segmentadas económica y socialmente, como las latinoamericanas.⁹²

Por lo tanto, si el Estado se limita a utilizar los canales institucionales existentes, los recursos que asigne pueden ser obtenidos y distribuidos mediante las relaciones informales, a veces de carácter corrupto, y según las reglas no escritas del clientelismo, reforzando la desigualdad.⁹³

REDES⁹⁴

El capital social de un grupo podría entenderse como la capacidad efectiva de movilizar, productivamente, y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso los miembros del grupo en cuestión. El capital social se refiere a los recursos instalados en una red que pueden ser movilizados por quienes participan en ella para el logro de metas individuales y colectivas.⁹⁵ De acuerdo con esto, la conexión entre los conceptos de capital social y redes sociales es muy intensa.

A partir de los sesenta el estudio de las redes sociales conoce un importante desarrollo en la sociología, antropología y otras ciencias sociales. Aparece como “una alternativa empírica, crítica de las concepciones tradicionales que deducían a priori comportamientos y actitudes a partir de categorías tales como el sexo y la clase social”.⁹⁶ El enfoque de redes sociales parte de la base de que el individuo está inserto en una serie de relaciones sociales específicas,

⁹¹ Sunkel, 2003.

⁹² Ocampo, 2003.

⁹³ Durston, 2003.

⁹⁴ Para un desarrollo extenso sobre este tema puede verse Golovanevsky (2003).

⁹⁵ Atria, 2003.

⁹⁶ Kessler, 1998.

las cuales se encuentran delimitadas por su ubicación en la estructura social. La red social será quien “le proveerá orientaciones, motivaciones, normas y otros recursos para la acción”.⁹⁷

Si bien los estudios con base en redes abarcan una gran variedad de temas, como las formas de inserción en el mercado de trabajo, las estrategias matrimoniales, las relaciones de conocimiento y amistad, la conformación de identidades étnicas y las redes de solidaridad y ayuda mutua, en el caso de América Latina la atención ha estado sobre todo dirigida a las redes de subsistencia de los pobres.⁹⁸ Son relaciones entre familiares, vecinos y amigos, que habitan en la misma área física y comparten una misma situación de carencia, siendo el trabajo pionero el de Lomnitz,⁹⁹ en México. A partir del concepto de red social, Lomnitz describe “un mecanismo efectivo para suplir la falta de seguridad económica que prevalece en la barriada, diferente a los intercambios del mercado”.^{100 101}

El pensamiento de red tiene diversos usos, y un gran potencial para analizar de qué manera en una población numerosa la gente se puede combinar y recombinar de muchas maneras para diferentes fines y con diferentes consecuencias.¹⁰² En las sociedades complejas, en las ciudades modernas, las personas dependen de más personas para satisfacer sus necesidades vitales que en una sociedad tradicional, de tipo rural. Entonces el uso de las redes resulta esencial para su supervivencia.

3.1. Las redes de intercambio¹⁰³

Polanyi¹⁰⁴ identifica tres formas de intercambio: reciprocidad, redistribución e intercambio de mercado. La reciprocidad “es un tipo de intercambio que se da en el contexto de una relación social, y que presupone una situación económica análoga por lo menos desde el punto de vista de las principales carencias”. Las redes de intercambio recíproco no incluyen transacciones casuales ni tampoco a la mayor parte de los intercambios comerciales.

⁹⁷ Kessler, 1998.

⁹⁸ Kessler, 1998.

⁹⁹ 1975.

¹⁰⁰ Kessler, 1998.

¹⁰¹ En Argentina, Ramos (1981) ha trabajado sobre el tema, ampliando el interés desde la función económica hacia la calidad de ayuda o favor que refuerza los vínculos. La importancia fundamental es, entonces, la de la solidaridad. En muchos casos las acciones no tienen valor. En este sentido, Ramos apunta que la valoración de los intercambios “se vincula a la prescindibilidad o imprescindibilidad del favor [...] cualquier servicio que ayuda a cubrir una necesidad vital, tal como comida o alojamiento, tendrá un valor superior a otro considerado facultativo, por ejemplo una ayuda para lavar ropa o para organizar un festejo familiar” (Kessler 1998).

¹⁰² Hannerz, 1986.

¹⁰³ Esta sección sigue a Lomnitz (1975), excepto aclaración en contrario.

¹⁰⁴ 1957.

El intercambio diádico se rige por cuatro factores: a) la distancia social formal, b) la distancia física, c) la distancia económica y d) la distancia psicológica. En cuanto a la primera, en todas las sociedades existen intercambios prescritos por la cultura para cada caso de distancia social, entre padres e hijos, entre hermanos, entre compadres, entre amigos, etc. En lo que respecta a la distancia física, en el caso de la marginalidad es fundamental para asegurar el intercambio recíproco, la mera consanguinidad no es condición suficiente. Esto es debido al costo que suele suponer el desplazamiento en las ciudades, y que anularía las ventajas del intercambio. Tal situación lleva a que las relaciones de reciprocidad puedan ser muy estrechas con vecinos no emparentados, y muy esporádicas con parientes que viven lejos. En estos casos, suele suceder que la vecindad es reforzada con lazos como el del compadrazgo. En relación con la distancia económica, la reciprocidad aparece centralmente determinada por una situación similar de carencias, ya que si la balanza de las necesidades se inclina permanentemente hacia un solo lado, la simetría del intercambio se verá afectada, lo cual termina por anular su base de reciprocidad. Finalmente, la distancia psicológica tiene que ver con la confianza, es decir, “el deseo y la disposición para entablar y sostener una relación de intercambio recíproco entre dos personas”, confianza que “implica familiaridad (cercanía social), oportunidad (cercanía física) y conocimiento de las mutuas necesidades y carencias (cercanía económica)”. Será la interacción dinámica entre los cuatro factores mencionados la que constituya “el proceso que regula la intensidad del intercambio recíproco en el contexto urbano, con ciertas variaciones que dependen del nivel socioeconómico”.

Entre la población pobre la reciprocidad no se usa por idealismo social sino por necesidad, es decir, “en las sociedades modernas, complejas, urbanas e industriales, el intercambio recíproco no es un resabio de ceremonias románticas o caducas: es un asunto de importancia económica vital para grandes sectores sociales”. Cuando una población marginada se encuentra en una situación de permanente precariedad, con su sustento amenazado por constantes e imprevisibles fluctuaciones, el intercambio recíproco permite nivelar los ingresos fluctuantes mediante la ayuda mutua. Reciprocidad e intercambio de mercado serían así complementarios, representando la primera el mecanismo de seguridad económica que permite la supervivencia.

Las sociedades urbano-industriales avanzadas tienden a institucionalizar la ayuda mutua, mientras que las sociedades campesinas pequeñas tienden a prescribirla mediante los roles sociales. En cualquiera de los dos casos “la solidaridad social se canaliza a través de mecanismos relativamente independientes de la iniciativa personal, siempre que el individuo acate las normas y los valores de la cultura”. En cambio, en ciertas sociedades en vías de industrialización no ocurre ni una cosa ni la otra. Esto lleva a que determinados grupos urbanos –que no están amparados por mecanismos efectivos de seguridad social institucionalizada y que se enfrentan a un serio problema de supervi-

vencia— se creen una red social, cimentada en la confianza, que hace posible el intercambio recíproco esencial para la supervivencia.¹⁰⁵

3.2. Utilización de redes en situaciones de pobreza por parte de sectores populares¹⁰⁶

Para resolver y dar solución a sus necesidades los pobres emprenden infinidad de estrategias, dentro de las cuales la pertenencia a redes es central, ya que “hace visible y comprensivo un mundo que de lo contrario aparece oculto y aislado”. Permiten al mismo tiempo encontrar un sentido más digno y amplio a la vida en la medida en que la red supone la existencia de procesos comunicativos llevados a cabo con otros agentes y propone direccionalidad a la acción.¹⁰⁷

En sectores populares pueden encontrarse hoy redes de todo tipo: familiares, sociales, laborales, políticas, clientelísticas, étnicas. Se podrían clasificar en dos grandes grupos: a) las de nuevos actores sociales organizándose en defensa de intereses comunes, y b) las de los nuevos pobres. En el primer caso se trata por ejemplo de mujeres, comedores escolares, chicos de la calle, asentamientos, pequeños agricultores, jubilados, que exhiben características diferentes a las de las redes que se ligaban al Estado de Bienestar desde una cierta concepción de comunidad organizada. En este caso, la crítica de la modernidad no busca restaurar tiempos pasados ni tampoco tiene un sentido de considerar que todo está acabado, sino que intenta profundizarla. En el caso de los nuevos pobres, lo que prevalece es la relación individuo –individuo, y la hibridez en los hogares— lo que podría denominarse “una posmodernidad de la decadencia”. La novedad es que no se basan en la cercanía geográfica, no son redes de vecinos, sino en la complementariedad de competencias diferentes. El bien clave que circula en estas redes es la información, ya que ésta “permite poner en contacto a distintos integrantes de las redes que no se conocen directamente entre sí”.¹⁰⁸

A partir de su estudio sobre las redes sociales de asistencia mutua en una barriada popular de la ciudad de México, Lomnitz entiende que tales redes “representan parte de un sistema económico informal, paralelo a la economía de mercado, que se caracteriza por el aprovechamiento de los recursos sociales y que opera sobre la base del intercambio recíproco entre iguales”. Si

¹⁰⁵ De alguna manera, esto podría remitir a Castel (1997): en las sociedades tradicionales funciona la “protección cercana”, la solidaridad mecánica de Durkheim; en las sociedades avanzadas, esta función fue reemplazada por el Estado de Bienestar (ahora en crisis). La principal dificultad correspondería entonces a las sociedades modernas, aunque no avanzadas, donde la protección cercana ya no funciona y el Estado de Bienestar nunca se desarrolló en plenitud.

¹⁰⁶ Esta sección sigue a Lomnitz (1975), excepto aclaración en contrario.

¹⁰⁷ Mallimaci, 1996.

¹⁰⁸ Mallimaci, 1996.

bien utiliza relaciones sociales tradicionales (como la familia, el compadrazgo o la amistad), este sistema no es solamente un resabio de modalidades económicas primitivas y caducas, “sino que constituye una respuesta evolutiva, plenamente vital y vigente, a las condiciones extremas de la vida marginada”.

El hecho concreto es que “los marginados sobreviven, comen, se visten, pagan renta, se casan y tienen hijos”, todo lo cual requiere que “en la ciudad exista un nicho ecológico, creado en parte por ellos mismos, que haya resuelto positivamente el problema de adaptación a un medio urbano hostil”. Mediante este “nicho ecológico” los marginados generaron una estructura social que les permite garantizar una “subsistencia mínima durante los períodos más o menos largos e irregulares de inactividad económica”. En esta estructura social predominan, como agrupaciones, las redes de intercambio entre parientes y vecinos. Por eso, Lomnitz sugiere que “estas redes de intercambio representan el mecanismo socioeconómico que viene a suplir la falta de seguridad social, reemplazándola con un tipo de ayuda mutua basado en la reciprocidad”. Se debe aclarar que el hecho de pertenecer a una red de intercambio no impide de ninguna manera la participación en el mercado de trabajo, en la medida en que se tenga acceso a él. La red de intercambio actuaría como un mecanismo de emergencia, “necesario porque ni el intercambio de mercado ni la redistribución de recursos en el nivel nacional garantizan su supervivencia”. Es que la red de intercambio utiliza al máximo “uno de los pocos recursos que posee el marginado: sus recursos sociales”.

De esta forma, el marginado estaría participando simultáneamente en dos sistemas de intercambio, uno muy antiguo y otro moderno. Esto muestra que la reciprocidad, que en los estudios había pasado a considerarse “como una reliquia de sociedades primitivas o tribales en vías de desaparición”, en realidad puede coexistir con el intercambio de mercado en las sociedades complejas. De esta manera, “la red de reciprocidad basada en la ayuda mutua entre parientes y vecinos representa el mecanismo específico de seguridad económica y social de los marginados”.

El criterio básico para definir las redes sería su función económica. La confianza aparece como un elemento decisivo en la formación de redes, ya que es lo que indica a los potenciales participantes que su ofrecimiento o solicitud de ayuda no será rechazado ni menospreciado. Este sistema es, en cambio, muy sensible a los desniveles económicos, puesto que en la situación de marginalidad, la confianza implica una igualdad de carencias como condición previa al establecimiento de un intercambio recíproco. De todas maneras, la confianza no depende exclusivamente de la igualdad de carencias, sino también de cuestiones sociales y culturales, tales como el parentesco, el origen geográfico o coterraneidad y la afinidad o simpatía personal.

Las redes sociales constituirían así una organización social *sui generis*, que permite compensar la falta de seguridad económica mediante el intercam-

bio recíproco de bienes y servicios. Se trata, entonces, de un sistema de seguro cooperativo informal, que se ocupa tanto de alojar y alimentar a los migrantes durante el período de su adaptación a la ciudad, como de mantener a los miembros de la red durante los frecuentes episodios de desempleo o enfermedad que le impiden obtener ingresos. Además, las redes le dan a estos grupos pobres apoyo emocional y moral, a la vez que centralizan su vida cultural. La red de intercambio recíproco se convierte de esta manera en la comunidad efectiva del marginado urbano.

3.3. Utilización de redes en situaciones de pobreza por parte de sectores medios¹⁰⁹

Los nuevos pobres, construyen redes personales con parientes, amigos y conocidos, de tal forma que cuando necesitan algún tipo de bien o servicio al que ya no pueden acceder en condiciones corrientes de mercado buscan entre sus relaciones hasta encontrar eventuales proveedores en condiciones ventajosas. Mientras que en los sectores populares se implementan formas de intercambio por fuera del mercado, los nuevos pobres intentan flexibilizar las condiciones normales de contratación, haciendo uso de su capital social, que les permitiría incrementar el rendimiento de un capital económico en reducción constante.

Entre los nuevos pobres circula una amplia gama de bienes y servicios, pero se excluyen aquellos más ligados a la supervivencia (comida, ropa, autoconstrucción, ayuda hogareña), habituales en las redes de sectores populares, y tampoco circula, por lo general, dinero. Lo que se suele buscar es un tipo de bienes y servicios que formaban parte del estilo de vida habitual en el pasado, por lo que no se trataría de estrategias de supervivencia, sino de estrategias adaptativas, que intentan resguardar o sustituir prácticas habituales ante el cambio de la situación socio-económica familiar.

Como ejemplo de uso de redes en sectores medios en América Latina está el “compadrazgo”, una forma de intercambio de favores en el seno de la clase media chilena. A diferencia de lo que ocurre en las redes de sectores populares, en el compadrazgo “están en juego recursos que se controlan por la posición laboral ocupada, pero no circulan aquellos que [...] los individuos poseen en forma privada”. A diferencia del compadrazgo chileno, donde los intercambios se limitaban al sector público, la heterogeneidad profesional de la clase media argentina posibilita la circulación de una mayor gama de bienes y servicios. Esto puede ir desde propietarios de comercios o empresas hasta médicos, dentistas o psicoanalistas, con distintos tipos de arreglos: prestaciones gratuitas, honorarios muy bajos, pagos en cuotas de frecuencia irregular y otras formas imaginables. También en los hospitales, mediante empleados je-

¹⁰⁹ Esta sección sigue a Kessler (1998), excepto aclaración en contrario.

rárquicos, se obtiene la realización de consultas y exámenes sin tiempo de espera y/o ningún gasto.

En el caso de los “nuevos pobres”¹¹⁰ las redes se caracterizan por la especialización, ya que cada contacto brinda un bien o un servicio determinado. Al no haber reciprocidad efectiva, la especialización es muy importante para la estabilidad de la red, puesto que permite recurrir a un mismo prestador en forma espaciada. Si bien la frecuencia es menor que en las redes de sectores populares, donde los intercambios son casi cotidianos, en conjunto los bienes y servicios que circulan por estas redes no necesariamente revisten menor valor.

El hecho de que no circule ni ropa ni comida en las redes de los nuevos pobres muestra los límites normativos de estas redes: de alguna manera, no pueden aceptarse aquellos bienes que implicarían, simbólicamente, una intromisión en la organización familiar cotidiana. Debido al frágil equilibrio en que se encuentran, los nuevos pobres necesitan que la familia sea capaz de satisfacer por sus propios medios un núcleo de necesidades básicas, ya que recibir ropa o comida sería la prueba de haber caído en la pobreza total.

A diferencia de las redes de sectores populares, donde la reciprocidad y la distribución de beneficios son centrales, aquí, los bienes y servicios circulan en una sola dirección. Por eso, Kessler propone pensar estos intercambios desde la idea del don. Como se produce algo diferente al ciclo tradicional don-contradon descrito por Mauss, estaríamos en presencia de un don unilateral, “cercano a lo que Malinowski considera dádiva pura, propio de relaciones regidas por una regla de reciprocidad generalizada por la cual los bienes circulan en la dirección de los que se encuentran más necesitados, sin que se exija una contrapartida material directa”. Pero, a diferencia de esta “dádiva pura” (que aparece como exclusiva de los vínculos familiares o de otras relaciones muy próximas), los nuevos pobres reciben dones que provienen no solamente de relaciones cercanas y, aún cuando éste sea el caso, el motivo no es necesariamente la solidaridad familiar. Aquí habría una reinscripción de la relación mercantil, propia de la socialización secundaria, en el dominio de la socialización primaria, de manera que “el don actualiza o pone en evidencia los lazos de socialización primaria preexistentes, no sólo en las relaciones con parientes o amigos, sino también al interior de los más típicos vínculos de socialización secundaria”.

Pero para los nuevos pobres, el don aparece como encubierto. Se los caracteriza como favores, y parecería “como si el que demanda o recibe un favor se inscribiera en una comunidad imaginaria con sus dadores, como si estuvieran unidos por lazos comunitarios”, y en esta comunidad “regiría un principio de necesidad que habilita a un individuo en situación de necesidad

¹¹⁰ Se denominan nuevos pobres a aquellos sectores medios empobrecidos durante las sucesivas crisis económicas del último cuarto de siglo en Argentina. Se los distingue así de los denominados pobres estructurales, ya que si bien comparten con ellos su situación de carencia, tienen diferentes orígenes y características.

a demandar legítimamente en favor de personas de su grupo que están en una mejor situación”. La reciprocidad estaría omnipresente en estas transacciones, pero como reciprocidad indirecta. Se trataría de un don en una cadena de dones que ya se ha comenzado. “Ellos ayudaron cuando pudieron y, por eso, hoy reciben legítimamente. No dudan que sus donantes de hoy hayan sido receptores en el pasado y que seguramente lo serán en el futuro. El don, así definido, sería un componente habitual de la sociabilidad”.

Como conclusión Kessler encuentra que “el estudio de las redes personales de los nuevos pobres muestra un importante proceso de transformación de los vínculos personales de este grupo”. Se intenta transformar a amigos, parientes, conocidos y otras relaciones en eventuales prestadores de bienes y servicios en condiciones ventajosas.

UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA

La evaluación empírica de la dimensión del capital social y las redes sociales como parte del concepto de vulnerabilidad no es una tarea sencilla. Reaparecen en ella los problemas de medición ya conocidos en relación con la pobreza o la exclusión, entre otras. Al tratarse de conceptos multifacéticos, polisémicos, en algunos casos ambiguos y aún en construcción, parecería *a priori* imposible, a la vez que indeseable, lograr una única y verdadera medida. Hay involucrados importantes aspectos cualitativos de las relaciones sociales que resultan complicados de aprehender. Además, tanto el capital social como las redes sociales generan externalidades, positivas y negativas, lo cual dificulta aún más su operacionalización.

La importancia de los aspectos cualitativos requiere evaluar la naturaleza de la acción colectiva, las dificultades inherentes del grupo, el rendimiento y la capacidad del grupo para enfrentar a las dificultades.¹¹¹ Como estas dimensiones no se pueden prácticamente captar por medio de mediciones cuantitativas tradicionales, es recomendable una metodología participativa. Otra opción son encuestas sobre valores y confianza de los ciudadanos. También, se propone evaluar la ausencia de capital social mediante mediciones tradicionales de conflictividad social tales como tasa de criminalidad, uso de drogas, suicidios y evasión de impuestos, entre otras.¹¹²

Tanto el capital social como las redes sociales se refieren a distintos niveles y unidades de análisis, por lo cual en general las mediciones existentes han recurrido a indicadores acerca de elementos aproximados, como la medida de confianza en el gobierno, los índices de intención de voto, el índice de participación en organizaciones cívicas y el número de horas de voluntariado.

¹¹¹ Arriagada, 2003.

¹¹² Fukuyama, 1999.

Sólo la generación de una batería de encuestas específicas permitiría mejorar esta situación.

En suma, existen serias dificultades en la medición del capital social. La diversidad de definiciones existentes se expresa también en multiplicidad de formas de medición, a lo que se agrega la ausencia de información básica. Pero se debe tomar consciencia de que existen fenómenos sociales “invisibles” estadística, económica o legalmente, pero esto no significa, en los hechos, que carezcan “de regulación institucional, de coordinación, de materialidad y dinamismo”.¹¹³ Más bien se trata de reconocer que “invisibilidad para las ciencias sociales sólo puede significar que nuestras herramientas conceptuales e instrumentos de observación son aún deficientes”, lo que plantea, en definitiva, un desafío.¹¹⁴ El rol del capital social y las redes sociales, debido a su importancia, merecería que se intente subsanar este déficit.

Entre los estudios cuantitativos existentes puede mencionarse el de Knack y Keefer,¹¹⁵ que se basa en la Encuesta Mundial de Valores, con indicadores sobre veintinueve economías de mercado acerca de indicadores de confianza y normas cívicas. Narayan y Pritchett¹¹⁶ elaboraron una medida del capital social en el sector rural de Tanzania utilizando cifras de la Encuesta sobre Capital Social y Pobreza de Tanzania, encuesta a gran escala que indagó sobre el ámbito y las características de sus actividades asociativas de las personas y sobre su confianza en varias instituciones e individuos. Al comparar estas medidas de capital social con las cifras de ingresos familiares en pueblos similares encontraron que un mayor nivel de capital social en los pueblos incrementa los ingresos familiares. En el mismo sentido, Temple y Johnson¹¹⁷ utilizaron la diversidad étnica, la movilidad social y la extensión de los servicios telefónicos en varios países del África sub-sahariana como ejemplos de densidad de las redes sociales. Al combinar algunos elementos relacionados con un índice de “capacidad social” mostraron que esto puede explicar una cantidad significativa de variantes en las tasas de crecimiento económico nacional.¹¹⁸

En términos comparativos, Putnam¹¹⁹ compara el Norte y el Sur de Italia, examinando el capital social en función del grado de participación de la sociedad civil medida por el número de votantes, lectores de periódicos, miembros de grupos corales y clubes de fútbol, y confianza en las instituciones públicas. Concluye que la zona norte, donde todos estos indicadores son altos, muestra tasas significativamente más elevadas de gobernabilidad, de

¹¹³ Bisio, 1999.

¹¹⁴ Bisio, 1999.

¹¹⁵ 1997.

¹¹⁶ 1997.

¹¹⁷ 1998.

¹¹⁸ Banco Mundial, página web.

¹¹⁹ 1993.

rendimiento institucional y de desarrollo. Putnam¹²⁰ utiliza un enfoque similar para los Estados Unidos, combinando información de fuentes académicas y comerciales para demostrar la caída persistente en el largo plazo de las reservas de capital social en Estados Unidos. Portes¹²¹ y Light y Karageorgis¹²² examinan el bienestar económico de distintas comunidades de inmigrantes de los Estados Unidos. Estos autores demuestran que ciertos grupos (coreanos en Los Ángeles; chinos en San Francisco) prosperan mejor que otros (mexicanos en San Diego; dominicanos en Nueva York) debido a la estructura social a la que los nuevos inmigrantes se integran. Las comunidades exitosas son capaces de ofrecer ayuda a los recién llegados por medio de fuentes informales de crédito, seguro, apoyo a la niñez, capacitación en el idioma inglés y referencias de trabajo. Las comunidades menos exitosas muestran un compromiso a corto plazo con el país que los acoge y son menos capaces de proveer a sus miembros de servicios importantes. Massey y Espinosa¹²³ examinan la inmigración mexicana a los Estados Unidos y basados en encuestas y datos recogidos mediante entrevistas, demuestran que una teoría del capital social es mejor predicción de hacia dónde emigrarán las personas, en qué número y por cuáles razones, que las teorías neoclásicas y de capital humano.¹²⁴

Entre los estudios cualitativos, Portes y Sensenbrenner¹²⁵ examinan lo que sucede en las comunidades de inmigrantes cuando uno de sus miembros tiene éxito económico y desea abandonar la comunidad. Sus entrevistas revelan las presiones que los fuertes lazos comunitarios pueden ejercer sobre sus miembros; tan fuertes son esos lazos que algunos de sus miembros han cambiado sus nombres al inglés para liberarse de las obligaciones asociadas a su pertenencia a la comunidad. Gold¹²⁶ provee información sobre cómo las comunidades judías en Los Ángeles tratan de mantener la integridad de la estructura comunitaria al tiempo que participan activamente en la vida económica. Fernández-Kelley¹²⁷ entrevista a mujeres jóvenes en las comunidades de barrios marginales en Baltimore y descubre lo fuerte que son las presiones normativas para abandonar la escuela, tener un hijo en la adolescencia y rechazar un empleo formal. Otros estudios¹²⁸ analizan el papel de los ancianos miembros de las comunidades pobres urbanas de la comunidad afro-americana, como fuentes de capital social. En cierta medida proveen sabiduría y orien-

120 1995.

121 1995.

122 1994.

123 1970.

124 Banco Mundial, página web.

125 1993.

126 1995.

127 1996.

128 Banco Mundial, página web.

tación a los jóvenes, pero hoy en día sus consejos son cada vez más ignorados a causa del declive en el respeto a los ancianos y a que la comunidad continúa fragmentándose económicamente.¹²⁹

El Banco Mundial ha desarrollado un cuestionario integrado para la medición del capital social, que abarca diversas técnicas de recolección, desde la entrevista grupal hasta la encuesta en hogares. Esto requiere un trabajo de campo específico y a gran escala, solamente posible en organismos de esa envergadura. En el nivel local en general se encuentran operativos de menor alcance, con predominio de estudios de caso, cualitativos. Por ejemplo, en Forni y Angélico¹³⁰ se recogen diversas experiencias, vinculadas con el acceso al empleo, en espacios locales del Gran Buenos Aires, muchas de ellas caracterizadas por la labor de la Iglesia. Forni y Barreiro¹³¹ desarrollan un instrumento de medición del capital social mediante una investigación llevada a cabo en dos barrios pobres del segundo cinturón del Gran Buenos Aires. Los jefes de hogar y los líderes de las organizaciones comunitarias de base del área fueron las unidades de recolección, con instrumentos de medición diferente para cada uno de ellos. Se indagó así sobre la visión del área local, apoyo social, redes sociales, confianza y reciprocidad y compromiso cívico entre los jefes de hogar y sobre los orígenes de las organizaciones, su trayectoria, sus miembros, y las relaciones a nivel inter-organizacional entre los líderes organizacionales.

En una escala mayor, el PNUD desarrolló un estudio sobre sociedad civil en Argentina, con una muestra piloto sobre cinco provincias y una investigación posterior sobre todo el país.¹³² A partir de esta última investigación puede observarse que de un total de 82.467 organizaciones de base civil en el país, el 69,4 por ciento corresponde a las definidas como *asociaciones por afinidad* (amigos, colectividades, profesionales, estudiantes, jubilados, cooperadoras, gremios, mutuales), el 16,5 por ciento a *organizaciones de base* (bibliotecas populares, clubes barriales y de madres, comedores comunitarios, comunidades aborígenes y uniones vecinales), el 12,4 por ciento son *organizaciones de apoyo* (centros académicos, prestación de servicios sociales y culturales y promoción y desarrollo), el 1,6 por ciento corresponde a *redes* (confederaciones, coordinadoras, federaciones, foros, ligas, redes y uniones) y el 0,1 por ciento son *fundaciones empresarias*. Las cooperadoras escolares (categorizadas como asociaciones por afinidad) son las que alcanzan el mayor peso individual, ya que representan el 33,1 por ciento del total de casos registrados. El siguiente grupo en importancia es el de uniones vecinales y similares, con 10,1 por ciento, seguido por las organizaciones de prestación de servicios sociales y culturales (9,9 por ciento), los centros de jubilados (7,5 por ciento) y las mu-

129 Banco Mundial, página web.

130 2001.

131 2004.

132 Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, página web.

tuales (5,9 por ciento). Esto estaría mostrando la importancia que sigue teniendo la escuela pública como articuladora en el nivel social, al igual que el barrio.¹³³ ¹³⁴

Las investigaciones existentes concluyen que la Argentina cuenta con un importante capital social,¹³⁵ lo que permitiría explicar, al menos en parte, cómo sobrevive casi un tercio de la población que se encuentra en la pobreza. Serían las redes sociales, las ayudas dentro de las propias familias, las organizaciones comunitarias, en suma, la solidaridad, las que permitirían que esto ocurra.¹³⁶ Los recursos sociales con que cuenta la Argentina son muy valiosos, y en ella persiste un conjunto de relaciones interpersonales que no solamente no han sido destruidas por la crisis, sino que en algunos casos han sido revitalizadas por ella.¹³⁷ La existencia de tales redes asociativas, que van desde las más tradicionales como la familia hasta las más modernas (como ser las asociaciones con objetivos específicos), es un capital importante que persiste en Argentina.¹³⁸ ¹³⁹

Basados en la información existente, a continuación se intenta una primera aproximación empírica a las nociones de capital social y redes sociales en Argentina a partir de microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida del año 2001. Dicha encuesta fue diseñada para proveer información que aporte a la caracterización actualizada de las condiciones de vida de la población urbana de Argentina con una cobertura de alrededor de 26.000 viviendas urbanas de todo el país, se aplicó sobre población urbana en localidades de 5.000 o más habitantes, con una representatividad sobre aproximadamente el

¹³³ Si a las uniones vecinales le sumamos bibliotecas populares y clubes barriales (de neto contenido vecinal) el peso de este grupo sube del 10,1 por ciento al 15,3 por ciento del total de organizaciones.

¹³⁴ Respecto de este último punto, resulta pertinente recuperar el aporte de Merklen (2000), quien mediante las historias de dos jóvenes que viven en asentamientos periféricos del Gran Buenos Aires, muestra cómo el barrio funciona como una comunidad, cómo barrio y familia se ocupan de cubrir las falencias de las instituciones que, en otros ámbitos sociales, o en otras épocas, construían los lazos sociales y guiaban a los jóvenes por un camino que llevaba primero a la escuela y luego al empleo. Actualmente, desde los últimos peldaños de la escala social, es el barrio el que brinda los “soportes relacionales que sostienen a los individuos”, reemplazando en muchos casos el papel que deberían cumplir instituciones estatales en retirada. Se observa que la vida de los jóvenes en situación de mayor pobreza y precariedad laboral gira en torno del barrio. Allí tienen sus amigos, sus momentos de ocio los pasan allí o en las cercanías (no hay plata para ir más lejos), jugando al fútbol o en los bailes (bailanta o rock).

¹³⁵ *Clarín*, 17/12/2002.

¹³⁶ Al respecto, como parte de este fenómeno no debe soslayarse el desarrollo de los denominados “nuevos movimientos sociales”, cuyo exponente más conocido serían las organizaciones “piqueteras”.

¹³⁷ Murmis, 1999.

¹³⁸ Murmis, 1999.

¹³⁹ En este sentido, Castel (1997) señala que “las sociedades más desarrolladas son también las más frágiles”, puesto que en ellas prácticamente ha desaparecido la solidaridad informal, reemplazada por las protecciones propias del Estado de Bienestar. Cuando estas protecciones se ven amenazadas, las sociedades más avanzadas en general carecen de una red de protección cercana en la cual refugiarse. Cita precisamente el caso de la Argentina de principios y mediados de los noventa, señalando que ha podido transitar desregulaciones salvajes a costa de grandes sufrimientos para la población, pero sin desmoronarse como sociedad. En este sentido, apunta que un proceso similar en Francia sería impensable, “pues no podría replegarse a la línea de defensa de las formas más antiguas de protección”.

96 por ciento de la población urbana del país y el 84 por ciento de la población total. El trabajo de campo tuvo lugar en casi la totalidad de las jurisdicciones en los meses de julio y agosto de 2001.¹⁴⁰

Sin tratarse de una encuesta específicamente diseñada para estudiar el capital social o las redes sociales, ha sido una de las pocas encuestas en hogares de tipo masivo en incluir algunas preguntas referidas a la participación en redes de ayuda.

De las variables allí relevadas se han tomado las siguientes:

a) Forma de tenencia de la vivienda

Esta variable permite inferir la posesión de algún tipo de capital social, puesto que si la residencia en una vivienda es con permiso del dueño, ese hogar está mostrando la posesión de un activo que le permite enfrentar en mejores condiciones una situación de carencia, que en este caso sería la falta de una vivienda propia.

Un 11,8 por ciento del total de hogares son ocupantes de una vivienda por préstamo, cesión o permiso, mostrando una diferencia clara entre pobres y no pobres, puesto que este valor crece a 16,2 por ciento dentro del total de hogares pobres y disminuye a 9,8 por ciento dentro del total de hogares no pobres. Además, mientras que en el total el 30,9 por ciento de los hogares son registrados como pobres, dentro de la categoría de ocupante por préstamo, cesión o permiso, el 42,5 por ciento son hogares pobres. De esta manera, aparece como una forma de capital social que sirve como estrategia para enfrentar uno de los aspectos que afectan la vulnerabilidad de los hogares: la falta de vivienda adecuada.

b) Ayuda en forma de préstamo para la construcción o refacción de la vivienda

Poder contar con préstamos para construir o refaccionar la vivienda, sin tener que recurrir al sistema bancario o crediticio institucionalizado, muestra la posesión de un activo (relaciones sociales en condiciones de efectuar ese préstamo y confianza de quien lo realiza hacia quien lo recibe) que puede tener una influencia decisiva sobre la posibilidad de acceso a una vivienda propia y/o a mejores condiciones de vida. Cuando han utilizado un préstamo o crédito para la compra de la vivienda, solamente el 8,9 por ciento no lo obtuvo de alguna institución como banco, sindicato o mutual (es decir, lo recibió de parientes, amigos u otros). Dentro de éstos más del 85 por ciento son hogares no pobres, es decir que la ayuda que han recibido de este tipo los hogares pobres ha sido muy baja. Cuando el crédito o préstamo es para refacciones, el 12,7 por ciento no lo obtuvo de alguna institución como banco, sindicato o mutual. En este caso, la participación de los hogares pobres sube ostensiblemente, a 37,6 por ciento.

Es decir que la posibilidad de los hogares pobres de obtener un préstamo de parientes, amigos u otros es muy reducida para la compra de viviendas, y se incrementa cuando el destino es una refacción (y el monto menor, se podría suponer). Este es un tipo de ayuda en la que uno podría pensar más eficaz la existencia de los lazos débiles mencionados en el apartado 2,5, pues es de presumir que dentro del propio círculo al cual pertenecen los hogares pobres habrá pocas personas en condiciones de efectuar préstamos de elevado monto.

c) Redes de ayuda: aportes en dinero, alimentos, vestimenta, útiles escolares

Del total de hogares encuestados el 13,3 por ciento manifiesta haber recibido dinero de parte de su red de ayuda. Dentro de éstos, casi las dos terceras partes son no pobres, lo cual está en línea con la proporción de hogares no pobres en el total de hogares. Del total de hogares encuestados el 15,9 por ciento manifiesta recibir alimentos como ayuda. De ese grupo, el 60,3 por ciento son hogares pobres. Alrededor de una quinta parte de los hogares que reciben ayuda, lo hace de familiares que no viven en el hogar, y casi las dos terceras partes recibe esta ayuda del gobierno o de programas oficiales.

En este caso pueden adquirir mayor importancia los lazos fuertes, puesto que se trata del tipo de ayuda que pueden esperar recibir de personas de similar condición, pero que no estén sufriendo circunstancias extremas. Estaría dentro de las redes de intercambio recíproco estudiadas por Lomnitz.¹⁴¹

Solamente un 2,2 por ciento de los hogares manifiesta asistir a comedores comunitarios. De éstos, el 82,4 por ciento son hogares pobres. Solamente un 3,6 por ciento de los hogares manifiesta recibir vestimenta. De éstos, el 64,9 por ciento son hogares pobres. El 5,5 por ciento de los hogares recibe vestimenta y/o útiles escolares, siendo de este grupo el 63 por ciento hogares pobres. En la mayoría de los casos proviene de un organismo o programa oficial, o de una obra social o sindicato.

El 29,9 por ciento de los individuos encuestados manifestó haber recibido aportes de familiares, vecinos o amigos en dinero en el mes de referencia. Entre los pobres ese valor sube a 40 por ciento y entre los no pobres se reduce a 23,2 por ciento. Esto está mostrando que casi un tercio de la población recibe ayuda monetaria, elevado porcentaje que revaloriza el alto grado de solidaridad que se mencionaba persiste en la sociedad argentina.

d) Clima educativo del hogar, como un activo de capital social

El grupo modal corresponde al de jefe de hogares con primario completo (28,3 por ciento del total de hogares), seguido por el secundario incompleto (18,5 por ciento) y el primario incompleto (17,3 por ciento). Entre ambos grupos suman el 64,1 por ciento del total de hogares. Si se le agregan los jefes que nunca asistieron a la escuela (1,9 por ciento) se alcanza el 66 por ciento, es decir que

solamente una tercera parte de los hogares tiene jefe con nivel de instrucción secundario completo o superior. Entre los hogares pobres solamente el 15 por ciento de los jefes tiene nivel de instrucción secundaria completa o superior.

Mirando el nivel de instrucción, se observa que los individuos pobres están ampliamente sobrerrepresentados en el grupo con primaria incompleta y algo sobrerrepresentados en el grupo con primario completo y subrepresentados para los niveles de instrucción secundario completo y más. En particular, quienes tienen terciario completo o más (posgrados) son en más del 90 por ciento de los casos no pobres. El grupo modal es el que tiene primario incompleto, con el 27,3 por ciento de los individuos, valor que sube a 37,5 por ciento entre los pobres y se reduce a 20,8 por ciento entre los no pobres. Solamente el 5,5 por ciento de quienes son pobres terminó el secundario, mientras que la cuarta parte llegó a ese nivel sin terminarlo. Casi una quinta parte de los pobres terminó la escuela primaria (como máximo nivel de instrucción) y el 37,5 por ciento de los individuos pobres asistió a la escuela primaria pero no la terminó.

El “clima educativo del hogar” puede ser visto como un activo de capital social. En la medida en que se alcanzan niveles de instrucción más elevados se puede acceder a otros contactos.¹⁴² La posesión de mucho capital social contribuye a la acumulación de capital humano y de las credenciales educativas, además del capital simbólico del prestigio social.¹⁴³ Quienes más echan mano a sus redes de parentesco y amistades adquiridas en los establecimientos educacionales exclusivos son las elites. La institucionalidad asociativa –es decir, el capital social colectivo– es mayor en el empresariado que en ningún otro sector socioeconómico. Quienes forman parte de él cooperan y tienen reciprocidad, además de sus contactos como actores sociales y sus influencias en las políticas públicas. En general, la estratificación de los circuitos educativos es un factor clave en la transmisión desigual de las oportunidades de vida.¹⁴⁴

e) Estado conyugal

Esta variable es utilizada como una *proxy* de la estabilidad y completitud de la familia, que constituye capital social familiar. Al observar el estado

¹⁴² Para Robison et al. (2003) el capital social se origina en rasgos comunes denominados puntos de coincidencia. Estos rasgos pueden ser adquiridos o heredados. En el primer caso, se pueden mencionar la educación, la pertenencia a clubes, organizaciones cívicas y equipos deportivos, entre otros ejemplos. En el segundo caso, el sexo, la edad, la genealogía, la nacionalidad, la lengua materna serían ejemplos de puntos de coincidencia heredados. El número de personas que comparten un punto de coincidencia influye en su capacidad de generar capital social. Si hay demasiadas personas que tienen la misma característica, ésta se torna menos importante porque no distingue a un grupo identificable (Robison et al. 2003). El capital social también puede existir en forma latente. Sería el caso de personas que tienen puntos de coincidencia entre sí, pero que aún no los han descubierto. En este caso, para que el capital social latente se convierta en capital social activo es necesario que haya interacciones que permitan descubrir los puntos en común. A la inversa, el capital social puede crearse durante el proceso de formación de los rasgos comunes adquiridos. Sería el caso de un grupo de estudiantes de diversos orígenes que asisten a la misma universidad. Al compartir experiencias, crean puntos de coincidencia adquiridos que se convierten en la base de su capital social (Robison et al. 2003).

¹⁴³ Bourdieu, 1987.

¹⁴⁴ Durston, 2003.

conyugal (que se registra para los individuos de 15 años y más), entre los pobres se observa sobrerrepresentación en el caso de uniones de hecho (y separación de uniones de hecho) y subrepresentación en el caso de uniones legales (y divorcio de tales uniones). El grupo modal es el de casados (43,1 por ciento del total de individuos), con la diferencia que este porcentaje se reduce a 36,1 por ciento entre los individuos pobres y crece a 46,7 por ciento entre los no pobres.

La fragilidad de las uniones conspira contra la acumulación de capital social, puesto que la inestabilidad impide desarrollar vínculos íntimos con la familia política, y de esta forma no permite ampliar la red de manera consistente. Además, como ya se señaló, entre los hogares más desfavorecidos son escasas las probabilidades de transferencia de activos mediante instituciones como el matrimonio, pues las parejas suelen tener un acervo similar de activos.¹⁴⁵ En muchos casos, es la propia inestabilidad económica la que dificulta la estabilidad de los vínculos, al obligar a una búsqueda permanente de medios de supervivencia, que puede implicar mudanzas o separaciones familiares, a la vez que este tipo de situaciones angustiantes sin duda genera malestar dentro de las uniones.

f) Uso de redes para obtención de trabajos

Al indagar sobre la forma en que se enteró de su trabajo actual a los ocupados, el 32,9 por ciento señaló que por alguien que trabaja/ba ahí, siendo este valor 35,3 por ciento entre los pobres y 32 por ciento entre los no pobres. O sea que actúa como un mecanismo efectivo para conseguir trabajo tanto entre pobres como entre no pobres. Un 19,5 por ciento contestó que por un conocido que no trabaja/ba ahí (23,2 por ciento entre los pobres y 18,1 por ciento). Otro mecanismo que funcionó igual para pobres y no pobres es ir y preguntar si hay trabajo o dejar los datos (12,6 por ciento en el total, 12,3 por ciento entre los pobres y 12,7 por ciento entre los no pobres). Un 17 por ciento instaló un negocio por su cuenta o con socios, 16,5 por ciento entre los pobres y 17,2 por ciento entre los no pobres.

El alto porcentaje de personas que consiguió trabajo por medio de un conocido que trabaja o trabajaba en ese establecimiento muestra la relevancia que pueden tener las redes en estos casos. Cobran aún más relevancia en situación de migración, cuando la red de “paisanos” se ocupa de proveerle alojamiento y subsistencia en los primeros tiempos al recién llegado, además de oportunidades de empleo.

CONCLUSIONES

Según Robison et al.¹⁴⁶ el capital social es una forma de capital porque reúne los requisitos que, en opinión de la mayoría, debe reunir el capital para

¹⁴⁵ Villa y Rodríguez Vignoli, 2002.

¹⁴⁶ 2002a.

ser tal. Esto es: tiene el potencial de brindar servicios y, aun así, mantener su identidad; se diferencia de los servicios que presta; es duradero; puede prestar servicios valiosos; es flexible; es parcialmente fungible y a veces sustituye o complementa otras formas de capital. Inclusive en algunos casos se puede tener una idea de su precio. Por ejemplo, observando la diferencia en el precio que un vendedor le cobraría por un bien a un amigo o a un extraño. Por todo ello, el capital social es un concepto de capital bien fundamentado, que tiene todo el derecho de ocupar un lugar junto a las demás formas de capital, como el capital físico, el financiero, el humano, el cultural y el natural.¹⁴⁷ Además, existen pruebas cada vez más claras de que el capital social altera los términos y niveles del intercambio. Estudios empíricos han demostrado que una relación positiva entre los empleados de un banco y sus clientes protegía a los bancos de la competencia en las tasas de interés.¹⁴⁸

El capital social ha recibido críticas por parte de quienes sostienen que no es realmente una forma de capital, basándose en la falta de una definición única que sea aceptada por todos los científicos y profesionales, y en las dificultades de medición.¹⁴⁹ Sin embargo, debe recordarse que estas críticas son las mismas que pueden aplicarse a todas las demás formas de capital. No existe una única definición aceptada del capital físico, además de que medir el potencial de servicio de formas de capital físico tan diversas como los automóviles, las casas, las fábricas y los artículos personales, tampoco es sencillo.¹⁵⁰

Mientras que las otras formas de capital representan cosas reales que pueden usarse en forma productiva, el capital social es también una categoría, tan significativa como cualquiera de las otras, aunque no exista un acuerdo en cuanto a la forma de medir y agregar sus elementos. Si bien los orígenes del capital social –ciertos factores cognoscitivos, culturales y emocionales que influyen en las relaciones humanas– están en nuestras mentes, esto no significa que no sean reales. Los factores que componen las existencias de capital social de las personas, de las comunidades y de sociedades enteras tienen consecuencias muy tangibles y pueden, en distinto grado, ser aumentados o modificados intencionalmente. Estos factores no deberían desecharse ni pasarse por alto por el hecho de que sean inmateriales –psicológicos o emocionales–. En realidad, son efectos muy reales, incluso materiales. Eso es lo que hace que el capital social sea tan importante para el logro de objetivos trascendentales como el desarrollo económico y la reducción de la pobreza.¹⁵¹

¹⁴⁷ Robison et al., 2002b.

¹⁴⁸ Robison et al., 2003.

¹⁴⁹ Arrow, 1999; Solow, 1999.

¹⁵⁰ Otro ejemplo al respecto, que tuvo gran resonancia entre los economistas de la academia, fue la controversia Cambridge vs. Cambridge acerca de la medición del capital, debido a un problema de circularidad, que culminó con la caída en desuso de la función de producción agregada.

¹⁵¹ Uphoff, 2003.

El capital social es un concepto que a la vez fascina y desconcierta. Nos lleva a reflexionar sobre ciertas dimensiones de la pobreza y ciertas relaciones entre instituciones y estructuras sociales que suelen ser “excluidas (o por lo menos subestimadas) en las narrativas dominantes y ortodoxas sobre el desarrollo y la pobreza”, y también “nos hace pensar en los detalles de las estrategias de vida de actores y en sus formas de acceder a los recursos, los mercados y las esferas en las cuales se toman decisiones públicas”.¹⁵²

Los esquemas del tipo de *activos - vulnerabilidad*, como el que desarrolló Moser¹⁵³ echan luz sobre el papel de las relaciones sociales “en las estrategias que los actores usan para acceder a los recursos y las instituciones, para manejar el riesgo y para enfrentar períodos de vulnerabilidad”. Esto permite darles visibilidad a la vez que enfatizar la idea de que las relaciones sociales son activos. De esta manera, llegamos a un concepto más amplio de la pobreza “en el que la calidad de las relaciones sociales y el nivel de poder, también, son parte de sus dimensiones”.¹⁵⁴ Aunque no debe dejarse de lado que, por más deseable que sea el fortalecimiento de la confianza interpersonal y la reciprocidad, un alto nivel de capital social no garantiza por sí solo la superación de la pobreza.

De acuerdo con los aspectos estudiados, el capital social en grupos vulnerables puede adquirir un rol fundamental en el portafolio de activos familiares y constituir un aspecto clave que viabiliza el uso más productivo de otras formas de capital así como la acumulación de éstos¹⁵⁵. En el mismo sentido, “la red de reciprocidad basada en la ayuda mutua entre parientes y vecinos representa el mecanismo específico de seguridad económica y social de los marginados”¹⁵⁶ (Lomnitz op.cit.).

En cualquier caso, no debe olvidarse que gran parte del énfasis que recibió el desarrollo de la noción de capital social provino de organismos internacionales, como lo señalara Boisier,¹⁵⁷ debido a su interés por legitimar las recetas económicas por ellos provistas. Sin dejar de lado esta cuestión, a la luz del análisis desarrollado se puede concluir que tener capital social y estar inserto en redes sociales permite mejorar las condiciones de vida de comunidades, hogares y personas en situación de vulnerabilidad y/o pobreza. Queda pendiente dentro de la agenda de investigación el desarrollo de estudios más amplios y de indicadores pertinentes que den cuenta de manera cabal del rol que les cabe tanto al capital social como a las redes sociales dentro de las estrategias de supervivencia de los grupos más desfavorecidos.

¹⁵² Bebbington, 2003.

¹⁵³ 1998.

¹⁵⁴ Bebbington, 2003.

¹⁵⁵ Toledo, 2003.

¹⁵⁶ Lomnitz, 1975.

¹⁵⁷ 2003.

BIBLIOGRAFÍA

ARRIAGADA, Irma (2003), "Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto", en Irma ARRIAGADA y Francisca MIRANDA (comps.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, Santiago de Chile, CEPAL Serie Seminarios y conferencias N° 31.

ARROW, Kenneth (1999), "Observations on Social Capital", en Partha DASGUPTA e Ismail SERAGELDIN (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C., World Bank.

ATRIA, Raúl (2003), "La dinámica del desarrollo del capital social: factores principales y su relación con movimientos sociales", en Irma ARRIAGADA y Francisca MIRANDA (comps.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, Santiago de Chile, CEPAL Serie Seminarios y conferencias N° 31.

AUYERO, Javier (2000), "Cultura política, destitución social y clientelismo político en Buenos Aires. Un estudio etnográfico", en Maristella SVAMPA (editora), *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento/Editorial Biblos.

BARANGER, Denis (2000), "Sobre estructuras y capitales: Bourdieu, el análisis de redes, y la noción de capital social", en *Revista de Antropología*, N° 2, Programa de Posgrado en Antropología Social, Universidad Nacional de Misiones, Posadas.

BEBBINGTON, Anthony (2003), "El capital social en el desarrollo: ¿teoría, concepto o estrategia?", en Irma ARRIAGADA y Francisca MIRANDA (comps.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, Santiago de Chile, CEPAL Serie Seminarios y conferencias N° 31.

BISIO, Raúl (1999), "Informalidad y familia: revisión crítica de la literatura sobre la Argentina en los años noventa", en Jorge CARPIO, Emilio KLEIN e Irene NOVACOVSKY (comps.), *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, Siempro, OIT.

BOISIER, Sergio (2003), "El largo brazo de Descartes: usos y abusos del concepto de capital social en las propuestas de desarrollo", en Irma ARRIAGADA y Francisca MIRANDA (comps.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, Santiago de Chile, CEPAL Serie Seminarios y conferencias N° 31.

BOURDIEU, Pierre (1980), "Le capital social: notes provisoires", en *Actes Rech. Sci. Soc.* 31, pp. 2-3.

——— (1985), "The forms of capital", en John G. Richardson (comp.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood Press.

——— (1987), "What makes a social class? On the theoretical and practical existence of groups", *Berkeley Journal of Sociology*, vol. 32.

——— y WACQUANT, Loic (1992), *An invitation to reflexive sociology*, Chicago, University of Chicago Press.

——— (1999), *Razones práctica, Sobre la teoría de la acción*, Barcelona, España, Editorial Anagrama.

BUSSO, Gustavo (2002), *Vulnerabilidad sociodemográfica en Nicaragua: un desafío para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza*, Santiago de Chile, Serie Población y Desarrollo N° 29, CEPAL, Naciones Unidas.

CASTEL, Robert (1997), *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Paidós, Buenos Aires.

COLEMAN, James (1988), "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology*, N° 94, pp. 95-121.

----- (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press.

----- (1999), "Social capital in the creation of human capital", en Partha DASGUPTA e Ismail SERAGELDIN (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C., World Bank.

DURKHEIM, Émile (1984 [1893]), *The Division of Labor in Society*, Nueva York, Free Press [traducción castellana: *La división del trabajo social*, Madrid, Akal, 1982].

DURSTON, John (2003), "Capital Social: parte del problema, parte de la solución. Su papel en la persistencia y superación de la pobreza en América Latina y el Caribe", en Raúl ATRIA, Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon ROBISON y Scott WHITEFORD (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL / NU/ Michigan State University.

ESPINOZA, Vicente (1999), "El capital social", *Documento de Trabajo SUR*, N° 170, proyecto FONDECYT N° 1990818, Santiago de Chile, octubre.

FERNANDEZ-KELLEY, Maria Patricia (1995), "Social and Cultural Capital in the Urban Ghetto: Implications for the Economic Sociology of Immigration," en Alejandro PORTES (ed.), *The Economic Sociology of Immigration*, New York, Russell Sage Foundation

FILGUEIRA, Carlos (1999), *Vulnerabilidad, activos y recursos de los hogares: una exploración de indicadores*, Montevideo, CEPAL, Naciones Unidas.

----- (2003), "Notas sobre capital social", en Irma ARRIAGADA y Francisca MIRANDA (comps.), *Capital social: potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza*, Santiago de Chile, CEPAL Serie Seminarios y conferencias N° 31.

FLORES, Margarita y Fernando RELLO (2003), "Capital social: virtudes y limitaciones", en Raúl ATRIA, Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon ROBISON y Scott WHITEFORD (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL / NU/ Michigan State University.

FORNI, Floreal y Héctor ANGELICO (comps.) (2001), *Articulaciones en el mercado laboral. Reflexiones y experiencias*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.

FORNI, Pablo y Lucrecia BARREIRO (2004), "Hacia una metodología del análisis del Capital Social en contextos de exclusión", presentado en II Jornadas de Investigación del IDICSO (Instituto de Investigaciones en Ciencias Sociales), Buenos Aires, Universidad del Salvador.

FUKUYAMA, Francis (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Nueva York, Free Press.

----- (1999), *The great disruption: human nature and the reconstitution of social order*, Nueva York, Free Press.

GOLD, S. J. (1995), "Gender and Social Capital Among Israeli Immigrants in Los Angeles", *Diaspora*, 4, pp. 267-301.

GOLOVANEVSKY, Laura (2003), "Las redes sociales y su funcionamiento en situaciones de informalidad, pobreza y exclusión social", en *Documentos de Trabajo N° 4, Desocupación, Redes Sociales y Crisis del Estado*, San Salvador de Jujuy, Secretaría de Posgrado, Investigación y Extensión Universitaria, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Jujuy, EDIUNJU.

GONZÁLEZ BOMBAL, Inés y Maristella SVAMPA (2000), *Movilidad social ascendente y descendente en las clases medias argentinas: un estudio comparativo*, Instituto de Ciencias, Universidad Nacional de General Sarmiento.

GRANOVETTER, Mark (1973), "The Strength of Weak Ties," *American Journal of Sociology* 78 (6), pp. 1360-1380.

HANIFAN, L.J. (1916), "The rural school community center", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, N° 67.

HANNERZ, Ulf (1986), *Exploración de la ciudad*, México, Fondo de Cultura Económica, Capítulo V, "Pensar en redes".

KATZMAN, Rubén, Luis BECCARIA, Carlos FILGUEIRA, Laura GOLDBERG y Gabriel KESSLER (1999), "Vulnerabilidad, Activos y Exclusión Social en Argentina y Uruguay", OIT-Fundación Ford, Documento de Trabajo N° 107.

KESSLER, Gabriel (1998), "Lazo social, don y principios de justicia: sobre el uso del capital social en sectores medios empobrecidos", en Emilio DE IPOLA (comp.), *La crisis del lazo social. Durkheim, cien años después*, Buenos Aires, Eudeba.

KNACK, S. y P. KEEFER (1997), "Does Social Capital have an Economic Pay-Off? A Cross Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 1251-1288.

LIGHT, Ivan y Stavros KARAGEORGIS (1994), "The Ethnic Economy", en Neil Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, pp. 647-671.

LOMNITZ, Larissa Adler de (1975), *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI.

MALLIMACI, Fortunato (1996), "Demandas sociales emergentes: pobreza y búsqueda de sentido. Redes solidarias, grupos religiosos y organismos no gubernamentales", en Susana PEÑALVA y Alejandro ROFMAN (comps.), *Desempleo estructural, pobreza y precariedad. Coordinadas y estrategias de política social en la Argentina y América Latina*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión / CEUR.

MARX, Karl (1946 [1894]), *El Capital*, Vol.3, México, Fondo de Cultura Económica.

MASSEY, Douglas y Karin ESPINOSA (1997), "What's Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis", *American Journal of Sociology* 102(4), pp. 939-99.

MAUSS, Marcel (1966 [1924]), *The Gift. Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*, Londres, Cohen & West Ltd.

MERKLEN, Denis (2000), "Vivir en los márgenes: la lógica del cazador. Notas sobre sociabilidad y cultura en los asentamientos del Gran Buenos Aires hacia fines de los '90", en Maristella SVAMPA (ed.), *Desde abajo. La transformación de las identidades sociales*, Buenos Aires, Editorial Biblos y Universidad Nacional de General Sarmiento.

MINUJIN, Alberto y Gabriel KESSLER (1995), *La nueva pobreza en la Argentina*, Buenos Aires, Editorial Planeta.

MOSER, Carole (1998), "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies", en *World Development*, N° 1, Vol. 26, pp. 1-19.

MURMIS, Miguel (1999), "Pobreza y exclusión social: sobre algunos problemas teóricos y de medición y la situación argentina", en *Actas del V Congreso de Antropología Social*, Universidad Nacional de La Plata.

NARAYAN, Deepa (1997), "Voices of the Poor: Poverty and Social Capital in Tanzania", *ESSD Studies and Monographs* series, vol. 20, Washington, D.C., Banco Mundial.

----- (1999) "Bonds and Bridges, Social Capital and Poverty", The World Bank. Poverty Reduction and Economic Management Network Poverty Division, Working Paper N° 2167, Washington, D.C.

----- y L. PRITCHETT (1997), "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", *World Bank Research Working Paper*, N° 1796, Washington, D.C., Banco Mundial.

OCAMPO, José Antonio (2003), "Capital social y agenda del desarrollo", en Raúl ATRIA, Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon ROBISON y Scott WHITEFORD (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL / NU/ Michigan State University.

PIZARRO, R. (2001), *La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos N° 6, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas.

POLANYI, Kart (1957), *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Ediciones de La Piqueta, Madrid.

PORTES, Alejandro y Julia SENSENBRENNER (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology* 98(6), pp. 1320-50.

----- (ed.) (1995), *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, New York, Russell Sage Foundation.

----- (1998), "Social capital: its origins and applications in modern sociology", en *Annual Review of Sociology*, N° 22.

----- (1999), "Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna", en Jorge CARPIO e Irene NOVACOVSKY (comps.), *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, Siempro, OIT.

PUTNAM, Robert (1993), "The prosperous community: social capital and public life", en *American Prospect* 13, pp. 35-42.

----- (1995), "Bowling alone: America's declining social capital", en *Journal of Democracy*, Vol. 6, N° 1.

RAMOS, Silvina (1981), *Las relaciones de parentesco y la ayuda mutua en los sectores populares urbanos: un estudio de caso*, Buenos Aires, CEDES.

ROBISON, Lindon J., A. Allan SCHMID y Marcelo SILES (2002a), "Is social capital really capital?", *Review of Social Economy*, vol. 60, N° 1.

----- MYERS, R. J. y Marcelo SILES (2002b), "Social capital and the terms of trade for farmland", en *Review of Agricultural Economics*, vol. 24, N° 1.

----- SILES, Marcelo E. y Allan A. SCHMID (2003), "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro", en Raúl ATRIA, Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon ROBISON y Scott WHITEFORD (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL / NU/ Michigan State University.

SOLOW, Robert (1999), "Notes on Social Capital and Economic Performance", en Partha DASGUPTA e Ismail SERAGELDIN (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C., World Bank.

SUNKEL, Guillermo (2003), “La pobreza en la ciudad: capital social y políticas públicas”, en Raúl ATRIA, Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon ROBISON y Scott WHITEFORD (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL / NU/ Michigan State University.

TEMPLE, Jonathan y Paul JOHNSON (1998), “Social Capability and Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics* 113(3), pp. 965-90.

TOLEDO, Fernando (2003), “Reflexiones temáticas introductorias vinculadas al concepto de capital social”, ponencia presentada en el 6° Congreso Nacional de ASET, Buenos Aires, Agosto.

UPHOFF, Norman (2003), “El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza”, en Raúl ATRIA, Marcelo SILES, Irma ARRIAGADA, Lindon ROBISON y Scott WHITEFORD (comps.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL / NU/ Michigan State University.

VILLA, M. y J. RODRÍGUEZ VIGNOLI (2002), *Vulnerabilidad sociodemográfica: Viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas*, CELADE, CEPAL, Naciones Unidas.

WEBER, Max (1965 [1922, 1947]), *The Theory of Social and Economic Organization*, Nueva York, The Free Press. Originalmente publicado como *Wirtsch. Ges.*, parte I [traducción castellana: *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, México, Fondo de Cultura Económica, 1944].

WOOLCOCK, Michael (1998), “Social capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework”, en *Theory and Society*, N° 27 (2), pp. 151-208.

FUENTES

Banco Mundial, www.bancomundial.org

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Argentina, www.undp.org.

Diario Clarín, 17/12/2002

SIEMPRO, www.siempro.gov.ar

RESUMEN

Las políticas neoliberales que siguieron al modelo de sustitución de importaciones en el último cuarto del siglo XX tuvieron sus efectos en términos de concentración en la distribución del ingreso, aumento de los niveles de pobreza y desprotección de grandes segmentos de población, tanto en América Latina en general como en Argentina en particular. Este trabajo se propone abordar las consecuencias que el nuevo patrón de desarrollo provocó en las condiciones de vida de la población desde la noción de vulnerabilidad. Dicha noción incluye aspectos tales como indefensión, inseguridad, exposición a riesgos, *shock* y estrés debido a eventos socio económicos extremos, y a esto el análisis sobre vulnerabilidad le agrega la disponibilidad de recursos y las estrategias para enfrentar estos eventos.

Entre los diferentes abordajes de la vulnerabilidad se toma como marco el enfoque de activos –vulnerabilidad– estructura de oportunidades, el cual reconoce que los pobres hacen frente a su situación precaria recurriendo a sus activos tangibles e intangibles. Cuanto más activos una persona tenga, menos vulnerable es. Desde esta perspectiva, y teniendo en cuenta la dificultad de los grupos más pobres para acumular activos, el capital social y las redes sociales juegan un rol fundamental, en tanto mecanismos para suplir la falta de seguridad económica, en paliar las dificultades que deben enfrentar estas personas a diario, y en colaborar para mejorar sus condiciones de vida.

Este trabajo se propone entonces evaluar el papel del capital social y las redes sociales como una dimensión de la vulnerabilidad de los hogares, desde un plano tanto teórico como empírico para Argentina de principios del siglo XXI. Para ello, se introduce la noción de vulnerabilidad, se discute teóricamente acerca de la concepción de capital social y de redes sociales, y se intenta hacer una evaluación empírica del capital social basada en las escasas fuentes secundarias de datos recientes que abordan algunas de sus expresiones en la Argentina.

PALABRAS CLAVE

VULNERABILIDAD
CAPITAL SOCIAL
REDES
ARGENTINA

ABSTRACT

Neoliberal policies which followed the imports substitution model in the last quarter of XX century had their effects in terms of income distribution concentration, rise in poverty levels and lack of protection for big population groups, both in Latin America and in Argentina. This paper studies the consequences that the new development pattern had on population living conditions, through one dimension of household vulnerability: social capital and social networks. The notion of vulnerability includes aspects such as defencelessness, insecurity, risk exposure, shock and stress due to extreme socioeconomic events, and vulnerability analysis adds the availability of resources and the strategies to face those events.

The asset –vulnerability– opportunity structure framework is used as theoretical basis. This framework recognises that the poor face their precarious situation using both tangible and intangible assets. The more assets a person has, the less vulnerable she is. From this perspective, and considering the difficulties of poorest groups to accumulate assets, social capital and social networks play a fundamental role as mechanisms to make up for the lack of economic security, helping the poor to overcome their everyday difficulties and to improve their living conditions.

This paper aims to evaluate the role of social capital and social networks as a dimension of household vulnerability, from both a theoretical and empirical perspective, in Argentina in the beginning of XXI century. With that purpose, in the first place the notion of vulnerability is introduced, then the conception of social capital and social networks is discussed theoretically, and finally social capital is analyzed empirically, using data from secondary sources which study some of its expressions in Argentina.

KEY WORDS

VULNERABILITY
SOCIAL CAPITAL
NETWORKS
ARGENTINA

LAS PYMES Y EL DESARROLLO LOCAL: UN CAMINO POSIBLE....

Mariano Prado

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se pretende realizar el análisis de los factores viabilizadores del desarrollo económico local, de repensar los obturadores sociales reales que definen el contexto y las posibilidades del establecimiento de estrategias de innovación en las sociedades locales, a partir de un estudio de caso específico.

En este contexto se considera conveniente ensayar definiciones acerca del estado de situación de las Pequeñas y Medianas Empresas radicadas en la Cuenca del Golfo San Jorge (sur de la provincia de Chubut y norte de la provincia de Santa Cruz), partiendo del diagnóstico de la situación socioeconómica surgida pos-privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (principal empresa de extracción de crudo), que estaba en manos del Estado argentino hasta 1993. Este análisis reviste particular interés al permitir identificar los distintos procesos generados en las organizaciones empresariales regionales, en un contexto de cambio permanente de tendencias y estrategias de las empresas, en el marco de la transformación económica a nivel local-regional.

El nuevo escenario de los años 1990 y las características empresarias de la región

En primer lugar, para entender el proceso de surgimiento de las PYMES de servicios petroleros en la Cuenca del Golfo San Jorge, es necesario resaltar brevemente las transformaciones económicas y sociales que se produ-

jeron en la década de 1990 y las características de la estructura empresaria dentro de las provincias involucradas en el espacio regional.

La política económica que se implementó en la década pasada tuvo como eje la apertura de la economía, la privatización de las empresas públicas, el desmantelamiento del aparato estatal y sus agentes reguladores, el ajuste fiscal y el gasto público tanto en el nivel nacional, como provincial y municipal. La retirada del Estado nacional como inversor y subsidiador de actividades económicas, la desregulación del mercado de trabajo, la concentración en grupos *oligopólicos* de las principales actividades productivas, entre otras medidas, produjeron diferentes impactos en las distintas actividades económicas de la región patagónica, dependiendo de su inserción en el mercado interno y externo.¹

A su vez estos cambios propiciaron modificaciones en las funciones y en los recursos que disponían los gobiernos provinciales y municipales. Con la llamada *descentralización*, éstos últimos tuvieron que hacerse cargo de las problemáticas económicas y sociales en el nivel local, tratando de dar respuestas a las demandas de los sectores económicos y de la sociedad civil en su conjunto.

La provincia de Santa Cruz se caracteriza por la rigurosidad de su clima y por la baja fertilidad de los suelos, lo que significó una limitante para el desarrollo de actividades agrícola-ganaderas en la región, a excepción de la ganadería ovina. Las grandes riquezas naturales de la provincia están relacionadas principalmente con los importantes yacimientos hidrocarburíferos (y en menor medida, con el turismo).

El descubrimiento de petróleo en Comodoro Rivadavia (provincia de Chubut) impulsó el poblamiento del norte de la provincia de Santa Cruz y años más tarde el desarrollo de las localidades santacruceñas de Caleta Olivia y de Pico Truncado. La evolución de las explotaciones ovinas y de los hidrocarburos explica el crecimiento poblacional de Santa Cruz, que desde 1960 en adelante ha presentado uno de los crecimientos demográficos más notables del país, llevando su antigua población de mil habitantes a fines del siglo pasado a los 160 mil que reveló el censo de 1991.

Históricamente, las economías de la región patagónica se estructuraron a partir de la explotación extensiva de los recursos naturales y de la formación de enclaves minero-industriales con escasa articulación con el mercado interno industrial y de consumo, con una importante presencia del Estado nacional, que fomentaba la vigencia de un modelo de protección social para el asentamiento y reproducción de la fuerza de trabajo. Hoy en día el *modelo aperturista* ha disuelto al sistema público encargado de esa tarea, “dejando en un sistema *oligopólico* la regulación flexible de los recursos naturales, las condiciones laborales y de vida de los trabajadores y de la población asentada en la región”.²

¹ Rofman, s/f; Salvia, 1999.

² Salvia, 1998.

Teniendo en cuenta las características de la Cuenca del Golfo San Jorge, la reducción de las funciones económicas y productivas del Estado (sin considerar los costos sociales ni el fomento de actividades que sustituyan a la extracción de petróleo), provocó un impacto económico y social, que se acentuó con el carácter de enclave dependiente de una sola actividad. En este apartado, es necesario hacer mención sobre la importancia histórica que tuvo la instalación de la ex-empresa estatal YPF en Comodoro Rivadavia (sur de la provincia de Chubut) y luego en la zona norte de la provincia de Santa Cruz para el crecimiento económico y poblacional de la Cuenca. A partir de su privatización y transformación en una empresa de capitales internacionales en los años 1990, se generó un proceso de reestructuración tecnológica y organizativa que redujo de manera significativa la cantidad de empleados, generando a la vez nuevos emprendimientos productivos en actividades comerciales y de prestación de servicios a las empresas y a las personas. Asimismo, varias empresas que originalmente se organizaron como cooperativas, se dedicaron a brindar los servicios que antes prestaba YPF.³

Los procesos descriptos anteriormente (de apertura externa, descentralización política y concentración económica) afectaron la organización empresarial -tanto de las PyMES nacionales de servicios petroleros como de las grandes empresas operadoras y de servicios de capital internacional-, incidiendo sobre la incorporación de nueva tecnología, la organización del proceso de trabajo y la inserción de los recursos humanos dentro del ámbito laboral.

El rasgo principal de la *revolución tecnológica* dentro de los procesos productivos es la introducción de la microelectrónica que permite la innovación y mejoramiento de los productos y servicios y del propio proceso productivo dentro de las empresas. Con este modelo de *producción flexible* se intenta conquistar mercados y consumidores, diversificando la oferta de productos y servicios para la incorporación de nuevos clientes. Sin embargo cabe aclarar que son mayoritariamente las grandes empresas de capital extranjero las que tienen la posibilidad y capacidad económica para incorporar tecnología *de punta* abaratando los costos de producción y mejorando el servicio que brindan.⁴

Origen de las unidades económicas analizadas

Las Pequeñas y Medianas Empresas prestadoras de servicios petroleros radicadas en la Cuenca del Golfo San Jorge presentan particularidades diferenciadas que deben ser consideradas para poder comprender determinados comportamientos organizacionales, los cuales se desarrollan a continuación.

En relación con el *origen de las unidades económicas*, podemos decir que la conformación de las PyMES estuvo asociada a las nuevas oportuni-

³ Entre ellos perforación, cementación, punzamiento de pozos y transporte. Para un mayor conocimiento sobre este proceso, consultar Salvia, 1998.

⁴ Para analizar detenidamente este proceso ver Alburquerque, 1990,1999, 2002.

des que presentó el mercado regional por el incremento de la demanda productiva y del consumo de la población. A diferencia de los otros sectores de actividad, en la formación de las PyMES productivas, vinculados al sector hidrocarbúrico, podemos encontrar dos grupos relevantes:

- empresas que surgieron durante la segunda mitad de la década de 1970 como resultado del asentamiento de grandes empresas privadas a las cuales brindan sus servicios. Estas organizaciones presentan una larga tradición y experiencia en la actividad, lo cual parece redundar en los niveles de capacidad y eficiencia alcanzados;
- empresas formadas durante el período 1991 / 1993 para atender los nuevos requerimientos de YPF en el marco de su reestructuración. Producto del proceso de reorganización de la ex empresa del Estado (1990-1993), los empleados encargados de actividades complementarias a la explotación del crudo, se agruparon bajo diferentes figuras jurídicas, de acuerdo con la naturaleza de los trabajos y de los equipos transferidos por la empresa central, con la finalidad de continuar desempeñándose en el mercado petrolero regional. Estas organizaciones, presentan un perfil altamente heterogéneo y una parte importante de las mismas están todavía en proceso de formar una estructura organizativa eficiente de tipo empresario, si no se fusionaron o ya fueron absorbidas por otras empresas de mayor envergadura.

Con respecto a estos dos grandes grupos, creemos que el proceso de reorganización de los actores económicos de la cuenca petrolera ha tenido incidencia directa sobre el perfil de las PyMES. Podríamos decir que la *génesis o formación no planificada* de los emprendimientos surgidos pos-privatización se manifiesta, por lo general, en resultados operativos y económicos poco favorables para dichas organizaciones. Ello se produjo debido, entre otros factores, al importante cambio cultural que debieron enfrentar y al cual deberían adecuarse los nuevos actores económicos privados, ya que trabajadores especializados en los métodos de producción de los servicios, asumieron o deberían asumir la responsabilidad del gerenciamiento integral de las empresas.

La otra particularidad considerada es *la naturaleza de los servicios brindados* por estas organizaciones, que requieren de una clasificación que aporte elementos para la interpretación de determinadas decisiones gerenciales. En este análisis se identifican los siguientes dos subgrupos:

- las PyMES prestadoras de servicios exclusivamente petroleros (siendo las productoras sus únicos clientes), y
- las PyMES prestadoras de servicios integrales a la actividad petrolera y a otros sectores productivos.

La categorización precedente es relevante por las características oligopólicas del mercado petrolero y la fuerte dependencia de los contratos que las empresas operadoras puedan otorgar, previa participación de concursos de

precios o llamados a licitación; en especial cuando se analizan las posibilidades, que poseen las empresas en cuestión, para la diversificación de los servicios y, eventualmente de su cartera de clientes, puesto que presentan dificultades estructurales para implementar estrategias focalizadas en ese sentido.

Por otra parte, dicha clasificación muestra el débil poder de negociación de estas empresas frente a las imposiciones contractuales de las operadoras, ya que por lo general, la definición de las políticas y estrategias que las PyMES implementan se debe adecuar a los requerimientos de las empresas contratantes. Por ende, los cambios producidos en las PyMES dentro del espacio regional están vinculados a las formas de operar de las grandes empresas multinacionales de explotación y prestación de servicios petroleros; en tanto en algunos casos son los principales y/o únicos clientes. Se observa así, que la teórica flexibilidad de las PyMES para adecuarse a los cambios contextuales es limitada por las mismas condiciones o reglas del mercado regional a partir de las fluctuaciones operadas en el nivel internacional, fundamentalmente, con el precio del crudo.

Las empresas regionales y el desarrollo local

Las políticas públicas relacionadas con la planificación regional aplicadas hasta finales de los años 1980 no responden de manera satisfactoria a las actuales exigencias del capitalismo en el nivel mundial, situación que obedece a la crisis del rol de las regiones como instancias específicas de las estructuras sociales, políticas y económicas y a las estrategias y metodologías de intervención estatal.⁵

Debería interrogarse y repensar ¿en qué medida el nuevo escenario globalizado de los años 1990-2000 abre una oportunidad de inflexión en los patrones de reproducción económica y en el funcionamiento de los sistemas y mercados regionales locales patagónicos? Así también, ¿cuál es la viabilidad y perspectivas de desarrollo e integración que enfrentan los principales sistemas regionales bajo las nuevas relaciones de mercado?⁶

Al respecto, la iniciativa no la tienen los ciudadanos ni las elites políticas provinciales o locales. Tampoco parece depender de la capacidad de presión de los trabajadores o empresarios locales, ni de las *fuerzas vivas* de la comunidad. El poder tampoco deviene del mercado, sino de los oligopolios y sus condiciones políticas de desarrollo. Entonces, ¿cuál es o puede ser el actor colectivo local capaz de orientar respuesta alternativas a los dilemas presentes y futuros de crisis, agotamiento y redefinición del desarrollo local/regional?⁷

⁵ Uribe Echevarría, Francisco, 1990.

⁶ Salvia, 1998, 1999.

⁷ Salvia, 1998, 1999.

Las comunidades locales se han empezado a preocupar por aprovechar los diferentes recursos disponibles (principalmente los recursos humanos, la capacidad e innovación de los emprendedores locales y la cultura productiva y tecnológica) a fin de afrontar la reestructuración productiva que deriva de los cambios en el capitalismo en el nivel global. Este fenómeno sucede en un mundo cada vez más competitivo, donde la mejora en la producción es uno de los factores claves a partir de la difusión tecnológica y la cualificación de los recursos humanos. Por todo ello, los diferentes actores locales (gobiernos, sindicatos, organizaciones públicas y privadas, asociaciones de empresarios, etc.) buscan alternativas de desarrollo dentro de las propias comunidades.⁸

Podemos afirmar que las sociedades locales están atravesando un proceso de aprendizaje, producto del ajuste estructural y de los cambios en la organización productiva (desempleo, baja en las producciones, pérdida de mercados, etc.); por todo ello intentan buscar respuestas frente al aumento de la competitividad y los cambios de la demanda.⁹

Existe un amplio consenso en relación con que lo que se debe lograr es el cambio estructural de las economías locales tal que los emprendimientos insertos en esas economías mejoren su *productividad* y aumenten su *competitividad* frente a los mercados locales y externos. En este proceso, las denominadas *empresas para la región*,¹⁰ desempeñan un rol fundamental en la articulación de un posible *bloque social regional* junto con los actores políticos y científico-técnicos. Para ello consideramos imprescindible comprender el posicionamiento de las PyMES regionales, respecto de su posibilidad de aportar al diseño de alternativas de desarrollo, en tanto actores fundamentales al interior del espacio regional.

La planificación del desarrollo económico local requiere de un enfoque integral y la elaboración de un instrumento de racionalización que contemple la coordinación e integración de los diferentes agentes sociales y líneas de actuación territoriales, a los fines de crear un compromiso que acondicione el territorio, dotándolo de componentes que permitan crear un entorno socioeconómico, institucional y cultural viable para las actitudes de los emprendimientos innovadores en el nivel local.¹¹

La capacidad de desarrollo de una comunidad local depende de la existencia o no de componentes de organización institucional y de decisión política como así también rasgos socioculturales e historia local que permitan un análisis prospectivo ante cualquier estrategia de desarrollo local.¹²

En función de lo citado, y tomando a otros autores que trabajan sobre la temática, podemos observar algunos ejes ha tener en cuenta:

⁸ Vázquez Barquero, 1996.

⁹ Vázquez Barquero, 1996.

¹⁰ Boisier y Silva, 1990.

¹¹ Alburquerque, 2002.

¹² Ibidem, 2002.

- la creciente autonomía en las decisiones políticas y económicas de los actores sociales regionales;
- la captación del excedente económico regional que permita a las empresas locales su reinserción, diversificación y ampliación de la base económica regional;
- la existencia de una política de mejoramiento de distribución del ingreso permitiendo una mayor inclusión social de los ciudadanos en el ámbito local;
- el aumento de la propiedad regional sobre los medios de producción a partir del nacimiento, crecimiento y sostenimiento de empresas regionales;
- una mayor conciencia ecológica y del cuidado del medio ambiente regional.¹³

En relación con nuestro estudio, es posible mencionar como situaciones resultantes del análisis referido al sector de las PyMES en la Cuenca del Golfo San Jorge: la baja captación de excedente económico en el nivel regional, la creciente distribución regresiva de los ingresos a partir de la caída del salario de los trabajadores de baja y media calificación en la actividad petrolera, la desaparición de empresas de capital regional, la escasa incidencia de los gobiernos provinciales y municipales en la toma de decisiones (que en su mayoría se efectúa fuera de la región) y los reiterados problemas medio-ambientales, en el caso de la actividad petrolera.

Por otra parte, nos parece necesario ampliar cada uno de los conceptos teóricos citados precedentemente a partir de los datos aportados mediante la técnica de entrevistas por parte de actores del ámbito regional. En este sentido, en relación con los dos primeros puntos (creciente autonomía de los actores locales y reinversión del excedente en la región), se observa que las estrategias globales de estas empresas son, entre otras, la conformación de UTEs¹⁴ y de cámaras empresariales, entidades representativas de sus intereses ante el poder político y ante las grandes empresas del sector.

De todas formas y sin dejar de lado los avances registrados en el sector con relación a los acuerdos realizados por los actores, en el análisis de los casos relevados se observa una dificultad importante para el diseño de estrategias comunes entre las empresas regionales, que se proyecten más allá de los reclamos y acuerdos de corto plazo. En la base de esta dificultad se puede considerar la competencia entre las firmas por la prestación de un mismo servicio, las escasas posibilidades de diversificar su oferta hacia otros mercados y rama de actividad, el relativo acuerdo entre los propios socios acerca de las estrategias a seguir y la desconfianza hacia las otras empresas regionales que se encuentran en la misma situación.

¹³ Boisier y Silva, 1990.

¹⁴ A modo de ejemplo, en el caso de las empresas de servicios petroleros, son 5 los emprendimientos que conformaron una Unión Transitoria de Empresas de la zona norte de la provincia de Santa Cruz, brindando en conjunto distintos servicios a la empresa Repsol-YPF.

Una estrategia de desarrollo económico local solamente es posible si es protagonizada por los encargados de las actividades productivas. El empresario innovador aparece en este contexto como elemento decisivo en la gestión y organización de la actividad productiva, no obstante el impulso del desarrollo no se limita a su figura sino también a la presencia de un entorno territorial apropiado para el acceso a los componentes de información, capacitación e innovación tecnológica y de gestión. Se debe remarcar la importancia del estímulo de la asociatividad empresarial, como así también el despliegue de políticas horizontales, para el fortalecimiento de iniciativas empresariales innovadoras.¹⁵

Cabe preguntarse en esta instancia, ¿están dadas las condiciones económico-sociales y político-institucionales para el surgimiento del empresariado local-regional como actor del desarrollo? Creemos que para la concretización de estas estrategias es necesario un cambio de actitud en los diferentes actores del ámbito regional, porque una de las pautas de conducta más difícil de superar es que ellos mismos *no se consideran parte* de una posible estrategia de desarrollo local en la región donde operan económicamente. Una posible causa de esta situación es la forma en que históricamente se estructuró el desarrollo de la Cuenca Petrolera, con un Estado central omnipresente mediante YPF y con una población que vivía mayoritariamente de los beneficios brindados por dicha empresa.

En relación con los restantes puntos de lo planteado por Boisier y Silva (mejoramiento del ingreso de los ciudadanos, aumento de la propiedad regional sobre los medios de producción y cuidado del medio ambiente), se observa que las dificultades internas por las que atraviesan las PyMES regionales ponen de manifiesto, que todavía existe un déficit importante en el gerenciamiento y toma de decisiones por parte de sus autoridades y directores y en la capacitación de la mano de obra, procesos internos, que permitirían enfrentar con más eficacia los cambios tecnológicos y organizacionales impuestos por el nuevo escenario sectorial. Estas dificultades de *tipo interno* en las empresas se conjugan con la falta de políticas concretas que favorezcan el desarrollo de la región, gestionadas por el poder estatal provincial y/o municipal, puesto que el poder político regional nunca se preocupó por fijar estrategias de desarrollo para la región debido a que históricamente era una responsabilidad e imposición del poder político central. Es necesario también resaltar en este contexto, la creciente concentración de la propiedad de los medios de producción dentro del sector de las PyMES regionales en menos empresas, a partir de la desaparición de una importante cantidad de emprendimientos, que surgieron luego de la privatización de YPF.

De lo anteriormente descrito, podemos afirmar la necesidad de estimular el cambio social requerido para el surgimiento de las capacidades em-

¹⁵ Albuquerque, op. cit, 2002.

presariales locales innovadoras, lo cual exige una valoración social favorable del empresario innovador y potencialización de la formación en gestión empresarial como elemento decisivo.¹⁶

De los puntos anteriormente descritos, puede plantearse lo siguiente en relación con las posibilidades de desarrollo local/regional: más allá de la voluntad de cambio de los propios actores, existen condiciones objetivas, que limitan las perspectivas de desarrollo dentro del espacio regional. Por otra parte, la escasa representatividad que tiene el poder político local y provincial y la falta de entidades que representen de manera organizada las demandas de la sociedad civil son condicionantes negativos para las empresas regionales en relación con la competencia con las grandes empresas nacionales e internacionales que operan dentro de la región.

A MODO DE CIERRE

La globalización de la economía y la reconversión productiva produjeron cambios en las empresas dentro del ámbito regional, impulsando de manera desigual la modernización de sus estructuras, en donde las grandes organizaciones extrarregionales tienen la posibilidad de incorporar tecnología, mano de obra calificada y servicios adecuados con las exigencias del mercado. En las empresas regionales el ajuste de costos, la escasez de financiamiento y la falta de infraestructura adecuada, no permiten o dificultan los cambios necesarios para facilitar y /o potenciar su sostenimiento económico.

Sobre las posibilidades de acuerdos entre los diferentes actores sociales para definir alternativas de desarrollo para la cuenca petrolera, observamos que:

- el posicionamiento de las PyMES frente al desarrollo local /regional depende, entre otras dimensiones, de sus políticas internas y de cómo éstas inciden en la superación de sus limitaciones y el afianzamiento de sus fortalezas; a su vez, estas dimensiones tienen relación directa con las condiciones generales del desarrollo del espacio geográfico donde realizan su actividad. Para ejemplificar lo dicho anteriormente podemos decir que: la diversificación de sus servicios –como estrategia empresarial– mediante una adecuada articulación de sus recursos (humanos, tecnológicos y financieros), incide en las condiciones del contexto mediante el aumento de la demanda de trabajo o de los niveles de inversión. Es necesario destacar que, de igual forma, la ausencia de estrategias empresariales sólidas, puede implicar una disminución en los niveles de actividad –e incluso hacerla desaparecer del mercado– con consecuencias sociales negativas para la región;

¹⁶ Albuquerque, 2002.

- los referentes de las empresas sostienen que la ausencia de políticas claras por parte de los actores gubernamentales –provinciales y municipales– condicionan el desarrollo de la región. Sin embargo, no se observan indicadores que permitan deducir que éstos también juegan un papel importante en este proceso;

- por otra parte, debemos resaltar que más allá de la voluntad y de las actitudes de los actores empresariales del ámbito regional, existen condiciones estructurales que limitan y condicionan las perspectivas de desarrollo económico y social de la cuenca petrolera. Entre ellas, la concentración económica y las políticas de las empresas internacionales.

Para finalizar, pretendemos dejar planteadas dos cuestiones, a efectos de reflexionar sobre la temática analizada, a saber:

- el posicionamiento de las PyMES frente al desarrollo regional depende de los resultados empresariales, y a su vez éstos dependen de la eficiencia en la coordinación de los recursos técnicos, financieros y humanos; por ello, creemos conveniente puntualizar que: se observan determinados indicadores que sugieren la existencia de un eventual proceso de asimilación de los cambios contextuales producidos en la última década; no obstante ello, se evidencia un requerimiento social a los empresarios regionales para que asuman un *doble cambio* en sus comportamientos culturales. Por un lado, ante la privatización de YPF y el pasaje de *empleados especializados a empresarios*, éstos deberían pensar y actuar como propietarios de organizaciones privadas con fines de lucros; y, por otro lado, ante la ausencia del Estado como agente planificador regional, éstos deberían tener una participación activa, junto con otros actores sociales en la definición de políticas de desarrollo regional;

- sería importante plantear a su vez otro escenario posible, a partir de la intervención de los Estados provinciales y el Estado nacional, donde se podría imponer un marco regulatorio que favorezca la protección de las PyMES en la negociación con las empresas oligopólicas dentro del espacio regional. Teniendo en cuenta que las grandes empresas operadoras necesitan el sostenimiento económico de las PyMES para regular el precio del servicio en el mercado local-regional, ya que si desaparecieran estas unidades económicas, el servicio quedaría en manos de las pocas grandes empresas internacionales prestadoras de servicios, que se repartirían el mercado de manera oligopólica. En este escenario, las PyMES podrían seguir operando a partir de fijar estrategias empresariales, que tengan en cuenta la racionalización y la eficiencia de los servicios brindados. A su vez, podemos afirmar que algunas PyMES trabajan en este nuevo escenario en función de la diversificación y mejoramiento de los servicios prestados.

BIBLIOGRAFÍA

ALBURQUERQUE, Francisco (2002), *Desarrollo económico territorial. Guía para agentes*, Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria.

----- (1999), *Las Agencias de Desarrollo Regional y la promoción del desarrollo local en el Estado español*, CEPAL.

----- (2002), *Metodología y planificación del desarrollo económico local*, Master en Desarrollo Local, Barcelona, Instituto Internacional de Gobernabilidad.

----- (1990), "Introducción", en Francisco Albuquerque, Carlos de Mattos y otros, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

BOISIER, Sergio y Verónica SILVA (1990), "Propiedad del capital y desarrollo regional endógeno en el marco de las transformaciones del capitalismo actual", en Albuquerque Llorens, Carlos de Mattos y otros, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

CASTELLS, Manuel (1997), "3. La empresa red. Cultura, instituciones y organizaciones de la economía informacional", en *La Era de la Información. Economía, sociedad y cultura*, Madrid, Alianza Editorial, vol. 1, La sociedad red.

PRADO, M y J. C. ROMERO (1988), "Cambios en las oportunidades de empleo y nuevos emprendimientos en el complejo petrolero de Santa Cruz Norte (1993-1995)", en A. Salvia y M. Panaia (comp.), *La Patagonia privatizada. Crisis, cambios estructurales en el sistema regional y sus impactos en los mercados de trabajo*, Buenos Aires, CEA, Oficina de publicaciones, CBC.

----- (1998), "Lo que el viento se llevó". *Acerca del estudio de las Pequeñas y Medianas empresas y Microempresas del Complejo Petrolero de la Cuenca del Golfo San Jorge. 1991-1998*, Caleta Olivia, Universidad Nacional de la Patagonia Austral, Unidad Académica Caleta Olivia. Mimeo.

ROFMAN, Alejandro, "Las economías del interior. Una estrategia para enfrentar la crisis", en *Revista Enoikos*, 19; s/f.

SALVIA, Agustín (1999), "Sectores que ganan, sociedades que pierden. Proceso y balance general", en Agustín Salvia (comp.), *La Patagonia de los noventa: sectores que ganan, sociedades que pierden*, Buenos Aires, UBA-UNPA-Editorial La Colmena.

----- (1998), "Sectores que ganan, sociedades que pierden: los efectos de la reestructuración en la Patagonia Austral", en *Seminario sobre Políticas de Desarrollo Territorial en la Argentina*, Red de Investigadores sobre globalización e impactos territoriales, Río Cuarto, Universidad de Río IV. Mimeo.

URIBE ECHEVARRÍA, Francisco (1990), "Desarrollo Regional en los años noventa", en Francisco Albuquerque, Carlos de Mattos y otros, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (1996), "Desarrollos recientes de la política regional. La experiencia europea", en *Revista Eure*, Santiago de Chile, vol. XXII, N° 65.

RESUMEN

En este trabajo se pretende realizar el análisis de los factores viabilizadores del desarrollo económico local, de repensar los obturadores sociales reales que definen el contexto y las posibilidades del establecimiento de estrategias de innovación en las sociedades locales, a partir de un estudio de caso específico.

En este contexto se cree conveniente ensayar definiciones acerca del estado de situación de las Pequeñas y Medianas Empresas radicadas en la Cuenca del Golfo San Jorge (sur de la provincia de Chubut y norte de la provincia de Santa Cruz), actor referente de este análisis, a partir del diagnóstico de la situación socioeconómica surgida pos-privatización de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (principal empresa de extracción de crudo), en manos del Estado argentino hasta 1993. Este análisis reviste particular interés al permitir identificar los distintos procesos generados en las organizaciones empresariales regionales, en un contexto de cambio permanente de tendencias y estrategias de las empresas y en el marco de la transformación económica a nivel local-regional.

ABSTRACT

This work tries to analyze the viable factors of the local economic development; to the real social obstructers that define the context and the possibilities to establish innovation in local societies starting from the study of a specific case.

In this context it is convenient to rehearse definitions about the situations of PyME established in San Jorge's Gulf (south of Chubut's province) and North of Santa Cruz's province, starting from the evaluation of the socio-economic situation that was born after YPF's privatization (main company of petroleum's extraction) made by the hand of the argentinian State until 1993.

This analysis is interesting because it makes it possible to identify the different process made by the regionals entrepreneurial organizations in a context of a permanent change (company's tendency and strategies) and inside of an economic and local transformation.

PALABRAS CLAVE

PYMES
DESARROLLO LOCAL
INNOVACIÓN
EMPRESARIOS
REGIONAL

KEY WORDS

PYMES
LOCAL DEVELOPMENT
INNOVATION
EMPLOYERS
REGIONAL

TRANSICIONES JUVENILES HACIA EL MUNDO DEL TRABAJO. UN ANÁLISIS DE LOS ITINERARIOS LABORALES INICIALES DE JÓVENES DE DIFERENTES SECTORES SOCIO-CULTURALES EN EL GRAN RESISTENCIA

Pablo Andrés Barbetti

INTRODUCCIÓN

Los jóvenes se han convertido en los últimos años en un objeto de análisis de significativa relevancia en el ámbito de las ciencias sociales. Dicha preocupación aparece unida a numerosas conceptualizaciones de la juventud como problema, asociada a la crisis del mercado laboral y a los, cada vez más pronunciados, procesos de exclusión social.

Específicamente en relación con los cambios en el ámbito laboral, las investigaciones sobre juventud y trabajo señalan que, paralelamente a la desocupación y precarización, se habría producido una modificación en los procesos de transición a la vida adulta: los itinerarios juveniles tradicionales, con un carácter lineal y un final conocido, donde el eje de la transición fue el paso de la educación al trabajo, parece haber desaparecido y, en cambio, este tránsito constituye una fase imprevisible, vulnerable y cargada de un alto grado de incertidumbre.

Siguiendo estas ideas, en este trabajo nos proponemos identificar cómo se configura el tránsito entre la escuela y el trabajo en los jóvenes de diferentes sectores socio-culturales que han pasado por instancias del sistema educativo formal, pertenecientes al mercado laboral urbano del Gran Resistencia; al mismo tiempo, nos interesa analizar algunos de los factores que influyen y cuáles son las estrategias para afrontar este proceso, así como las percepciones de estos grupos sociales en torno del trabajo en un contexto caracterizado por altos índices de pobreza.

ACERCA DEL CONCEPTO DE JUVENTUD

A partir de la emergencia de procesos de cambio en las sociedades capitalistas contemporáneas (formativos, laborales, culturales, económicos),¹ en las últimas décadas, se generó un creciente interés por la problemática de los jóvenes. Desde diferentes disciplinas científicas se aborda en forma renovada –y de manera interdisciplinaria– el estudio de este sector, no solamente porque constituye un momento clave en la conformación de la identidad social de un individuo, sino también por la importancia de su participación en los procesos sociales de cambio y debido a la magnitud de los mismos (en términos estadísticos) dentro de la estructura total de la población.

La juventud, no obstante, parece configurarse como un objeto epistemológico esquivo y con un importante grado de complejidad. En los estudios consultados² aparece como un concepto polisémico y con interpretaciones que en ocasiones son contradictorias; así, la juventud puede ser aprehendida como un *estado o estatus*, como un *estadio*, como *generación* o bien como *construcción social*. Cada uno de estos modos de aproximarse a la temática juvenil tiende a construir un campo de análisis en disputa, ya que implica miradas comprensivas alternativas sobre los problemas que afectan a los jóvenes y, a su vez, diferentes posicionamientos en el momento de la definición y diseño de las políticas públicas destinadas a este sector social.

En este sentido, desde la literatura sociológica reciente se sostiene que, en el abordaje de la problemática de la juventud y el trabajo, es necesario superar la visión del término entendido como una mera categoría etaria, analizada desde un punto de vista estadístico y demográfico sin distinciones ni caracterizaciones de ningún tipo ya que las mismas tienden a homogeneizar al conjunto de sujetos que tienen una edad, en un determinado rango.

Por otra parte, la noción más general y usual del término juventud (nos referimos a la perspectiva clásica o eriksoniana), que entiende a esta etapa vital como un período de moratoria –es decir un tiempo de espera, un tiempo de preparación para la vida adulta y el desempeño de roles predeterminados– también resulta limitada ya que la noción de juventud es socialmente variable. Por lo mismo, algunos autores³ proponen una nueva manera de considerar el concepto, afirmando que es necesario acompañar la referencia de la juventud con la multiplicidad de situaciones sociales en las que esta etapa de la vida se desenvuelve y presentar los marcos sociales históricamente desarrollados que condicionan las distintas maneras de ser joven.

También desde otras perspectivas se ha insistido en la necesidad de crear un enfoque plural de la juventud centrándose, en este caso, en el estudio

1 En relación con tales transformaciones ver Harvey, 1998 y Castel, 2001.

2 Serrano Pascual, 1995; Quapper, 2000; Dávila León, 2004.

3 Margulis y Urresti, 1996; Brito Lemus, 2002.

de la cultura o subculturas generadas por estos individuos en diferentes posiciones estructurales, analizadas principalmente mediante trabajos etnográficos que tratan de observar sus relaciones con las culturas dominantes.⁴ La idea de juventud como una categoría culturalmente construida aparece también en las observaciones de Bourdieu⁵ quien indica el peso que tienen las representaciones sociales e ideológicas en tal definición. Para él: "...la división entre la juventud y la vejez no está dada si no que se construye socialmente en la lucha entre jóvenes y viejos...". Las relaciones entre la edad biológica y la edad social son muy complejas; la edad es un dato biológico socialmente manipulado y manipulable, no se puede, en consecuencia, hablar de los jóvenes como una unidad social, como un grupo constituido, que posee intereses comunes sino que es necesario analizar las diferencias entre *las juventudes*.

Margulis y Urresti,⁶ por su parte, efectúan un aporte interesante al señalar que si bien la juventud es una condición social tiene, a la vez, una base material vinculada con la edad. A partir de los conceptos de "moratoria vital"⁷ (concepto complementario al de moratoria social) y de "memoria social incorporada" (en tanto experiencia social vivida) incorporan el aspecto temporal y cronológico en la definición de juventud. Ser joven, no solamente dependería de la edad como característica biológica, ni del sector social que permite acceder de un modo diferencial a una moratoria, sino que además habría que considerar el hecho generacional, la circunstancia cultural que supone códigos propios de socialización, un nuevo modo de percibir y apreciar, de ser competente en nuevos hábitos y destrezas, elementos que distancian a los más jóvenes de generaciones más antiguas.

NUEVAS FORMAS DE TRANSICIÓN

Como señalábamos al inicio de este trabajo, las transformaciones sociales contemporáneas, que impactaron en los modos de vida de las personas, parecen haber puesto en cuestionamiento la organización de la vida social en tres momentos: formación, actividad y jubilación⁸ y, consecuentemente, la concepción tradicional de etapa juvenil.

En tal sentido, en los estudios sobre la *juventud*, desde perspectivas analíticas complementarias a los enfoques centrados en estrategias cuantitativas, se intenta avanzar en la comprensión de las múltiples y complejas situaciones socio-laborales por las que los jóvenes atraviesan actualmente, buscan-

4 Wills, 1988.

5 Bourdieu, 1990.

6 Op. cit.

7 A partir de término moratoria vital, los autores consideran que la juventud puede pensarse como un período en la vida en la que se está en posesión de un excedente temporal, de un crédito, de un *plus*, algo que se tiene y del que se puede disponer y que los no jóvenes no lo poseen ya que se va gastando o terminando.

8 Casanovas, 2002.

do profundizar la interpretación de las modificaciones en el plano de sus vivencias y pautas comunes para establecer relaciones. Más específicamente, se busca reconocer algunos cambios experimentados en los modelos y procesos de entrada a la vida adulta, entendiendo a esta etapa como un momento de *transición*, no solamente concebida desde el sentido clásico de moratoria social sino también, como lo sostiene Dávila,⁹ como un proceso en el que cobra mayor relevancia el paso del mundo de la formación al del trabajo, entendido como la plena inserción socio-laboral.

Asimismo, desde estos enfoques analíticos, se entiende que los itinerarios socio-laborales juveniles son algo más que historias de vida personales y aisladas: constituyen, también, un reflejo de las estructuras y de los procesos sociales en los que se enmarcan. Procesos en los que los jóvenes participan y que configuran, a partir de su propia individualidad así como en las relaciones e interacciones que establecen con los otros diariamente.¹⁰ De allí que, en las investigaciones, además de la consideración de las condiciones objetivas en las que se desarrollan dichos recorridos, adquiera relevancia la interpretación del sentido subjetivo que los jóvenes les dan a sus prácticas, sus opiniones, aspiraciones, sus planes y proyectos para la construcción del futuro.

Lo cierto es que, este tránsito de una situación de dependencia (infancia) a una situación de autonomía de la familia de origen (característico de la adultez), de acuerdo con, ciertos estudios,¹¹ se habría modificado significativamente al menos en tres sentidos: mediante el alargamiento de la condición de estudiantes, el retraso de la inserción laboral y la postergación de la emancipación familiar de los jóvenes. La integración social de este colectivo que durante décadas se canalizó fundamentalmente a través del pasaje relativamente corto y estable entre dos instituciones, la educación y el mundo productivo, se torna cada vez más largo, complejo e incierto.

Es por esta razón que algunos autores¹² al referirse a esta etapa en la vida de los jóvenes, en vez de hablar de un momento de inserción ocupacional prefieren definirlo como un proceso con múltiples alternativas. De un modelo de transición lineal, tradicional, con un destino final conocido, se habría pasado a “transiciones reversibles, laberínticas o yo-yo”.¹³ A su vez, estos posibles itinerarios juveniles, pueden tener finales diversos debido a la pluralidad de juventudes, apareciendo recorridos más o menos exitosos dependiendo de las situaciones biográficas de los jóvenes; así, los estudios muestran cómo tales transiciones suponen destinos diferentes: en un extremo, algunos jóvenes

9 Op.cit.

10 Redondo, 2000; Martín Criado, 1998.

11 Redondo, op. cit.

12 Jacinto, 1996; Ramírez Guerrero, 1998.

13 López Blanco, 1998. Con la analogía de los automóviles y las grandes autopistas ejemplifica este tipo de trayectorias a diferencia de los recorridos de tipo lineal, representados por el ferrocarril y su móvil, el tren.

se dirigen hacia la profesionalización, en el otro, otros que nunca llegarán a tener una ocupación de calidad y están más cerca de la exclusión social. En todos los casos las variables que más discriminarán el tipo de itinerario y a su vez serán factores de predictividad son los desempeños y las credenciales educativas obtenidas por los sujetos en este tránsito a la vida adulta así como la apropiación y transferencia diferenciada de los capitales cultural, económico, social y simbólico.¹⁴

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS CONTEXTUALES. EL MERCADO JUVENIL EN EL GRAN RESISTENCIA

Gran Resistencia, es la denominación del conglomerado urbano con mayor cantidad de habitantes en la provincia del Chaco que incluye, además del municipio capitalino de Resistencia, a otras localidades cercanas como Barranqueras, Puerto Vilelas y Fontana.

Al igual que los demás aglomerados urbanos de la Región NEA (Corrientes, Posadas y Formosa), los datos estadísticos oficiales reflejan preocupantes indicadores en relación con los fenómenos de exclusión social;¹⁵ estas cifras elevadas son aún más graves cuando se observa que la población menor de 14 años de dicho conglomerado es la más afectada en el nivel nacional y regional en términos de pobreza e indigencia, donde, junto con Corrientes, registra los peores guarismos en torno de estos indicadores.¹⁶

Específicamente en relación con la población juvenil del Gran Resistencia, de acuerdo con los datos de la EPH continua del segundo semestre del 2004, el 23,3 por ciento de la población total tenía entre 14 y 24 años de edad, de los cuales el 34 por ciento se encontraba bajo la línea de indigencia, cifra que asciende al 74,6 por ciento para los jóvenes que vivían por debajo de la línea de pobreza. En relación con el nivel educativo, resulta ilustrativo señalar que estos registros indican que en el grupo de jóvenes de 14 a 19 años, el 11,4 por ciento no había completado el nivel primario y entre los jóvenes de 20 a 24 años, el 35,1 por ciento no había finalizado el nivel secundario, mientras que sólo el 35 por ciento continuaba sus estudios de nivel superior. Tales datos ponen en evidencia el doble proceso de exclusión social soportado por los jóvenes de la Región NEA, al que hace referencia San Martín,¹⁷ al señalar que como grupo de edad son particularmente vulnerables a los ciclos recesivos pero, además, como habitantes de una región periférica padecen peores situaciones de pobreza estructural y tiene un acceso más limitado a los bienes públicos.

¹⁴ Bourdieu, op.cit.; Martín Criado, op.cit.

¹⁵ Ver cuadro 1 en Anexo.

¹⁶ Ver cuadro 2 en Anexo.

¹⁷ San Martín, 2004.

En cuanto a la situación laboral de los jóvenes, en un estudio anterior,¹⁸ centrado en el análisis de los cambios ocurridos en el mercado laboral de este conglomerado urbano en la última década,¹⁹ encontramos que si bien en la PEA²⁰ se produjeron tendencias similares al resto del país –una notoria caída en las tasas de ocupación y un incremento de las tasas de desocupación–, el análisis de la situación de empleo, considerando al mismo tiempo la variable edad, señalaba que aunque estos fenómenos afectaron al total de la población, se mantuvieron las condiciones desfavorables para los más jóvenes. Así, en los registros de mayo de 2003 la tasa de desocupación para el grupo de jóvenes entre 14 y 19 años se elevaba a un 21,9 por ciento y casi triplicaba al segmento de individuos en edad económicamente activa (25-49 años) y los valores para la franja etaria de 20 a 24 años (14,8 por ciento) los ubicaban como el segundo grupo particularmente afectado por este fenómeno.²¹ El mayor grado de vulnerabilidad de los jóvenes quedaba también en evidencia en las estimaciones sobre la variación de las tasas de ocupación ya que eran quienes presentan una caída mucho más pronunciada que en los restantes grupos etarios. Asimismo, algunos indicadores de la calidad de las ocupaciones obtenidas (tipos de contratación, calificación ocupacional, tiempo de trabajo, acceso a beneficios sociales y el nivel de ingresos) daban cuenta de la desfavorable situación en la que se encontraban.

Finalmente, y en relación con lo que venimos planteando en los apartados anteriores, los datos analizados en el estudio citado mostraban que la participación económica de los jóvenes estaba condicionada, en gran medida, por el grupo socio-cultural de pertenencia. La mayor parte de los jóvenes que habían alcanzado niveles educativos más elevados (superiores o universitarios) pertenecían a familias que percibían mayores ingresos, mientras que los que provenían de familias más pobres solamente habían alcanzado niveles estudios medios o bajos, siendo a su vez quienes mostraban un mayor grado de participación en el mercado laboral.

Son justamente estas cuestiones las que intentaremos profundizar en esta presentación; concretamente, analizar las primeras experiencias laborales de los jóvenes pertenecientes a diferentes grupos socio-culturales respondiendo a algunos interrogantes tales como: ¿en qué momento se realiza el ingreso

18 Barbetti, 2003.

19 En este trabajo se analizan indicadores laborales obtenidos de las EPH (Onda Mayo) de los años 1991 (momento en que se implementa el Plan de Convertibilidad que caracteriza el modelo de reestructuración socioeconómica de la década de 1990) y 2003 (que permite visualizar el impacto que generó en el mercado de trabajo la crisis post devaluación en el 2001).

20 Población Económicamente Activa.

21 Algunos datos más actualizados, obtenidos de la EPH continua 2004 (segundo semestre) muestran que si bien en el grupo de 14 a 19 años se produjo un mejoramiento en la tasa de desocupación (que se redujo al 12,5 por ciento), igualmente aparece como la segunda franja etaria más perjudicada por este fenómeno. Por otra parte, un valor para destacar es que dicha tasa en el grupo de jóvenes 20 a 24 años, contrariamente a la tendencia de la población total se elevó al 15,4 por ciento.

al mundo del trabajo? ¿cuáles son los factores y los actores o instituciones que intervienen en este proceso? ¿cuáles son las estrategias de los jóvenes para obtener su primer trabajo? ¿cuáles son sus expectativas y proyectos futuros en relación con el estudio y el trabajo?

LOS RESULTADOS EMPÍRICOS

Para el estudio de las transiciones socio-laborales de los jóvenes del Gran Resistencia utilizamos una estrategia predominantemente cualitativa. La construcción de la información se realizó a partir de entrevistas semiestructuradas realizadas a 30 jóvenes entre 18 y 24 años de edad,²² es decir en edad de haber finalizado el nivel medio de escolaridad. Específicamente el análisis se centró en aquellos jóvenes que habían pasado por el sistema educativo formal de nivel medio, incluyendo tanto aquellos que finalizaron sus estudios como los que desertaron.

Considerando que el interés principal fue identificar semejanzas y aspectos diferenciales en función del grupo socio-cultural de pertenencia, se trabajó con una muestra intencional de entrevistados a los que identificamos mediante los padrones de ex alumnos de tres colegios secundarios de diferentes características.

Para la selección de estos establecimientos educativos, se construyó una muestra intencional estratificada sobre la base de los siguientes criterios: nivel socio-económico de la población que la escuela recibe mayoritariamente,²³ el tipo de gestión (pública-privada), ubicación geográfica. De este modo, se seleccionaron tres escuelas pertenecientes a circuitos diferenciados: a) una escuela privada,²⁴ ubicada en el casco céntrico de la ciudad, a la que asisten mayoritariamente jóvenes provenientes de familias de los sectores medios y altos (padres profesionales, que se desempeñan laboralmente como empresarios o en relación de dependencia en puestos jerárquicos, casi en su totalidad, con ingresos relativamente elevados); b) una pública, ubicada geográficamente a 15 (quince) cuadras del casco céntrico, a la que asisten mayoritariamente jóvenes de familias que categorizamos como pertenecientes a los sectores medios (en la mayoría de los casos padres que trabajan como asalariados en la administración pública o en el sector comercial); c) un colegio público ubicado

22 La cantidad de casos, en cada uno de los grupos estratificados, quedó determinada en función del criterio de saturación teórica, es decir que se concluía el relevamiento una vez que las respuestas comenzaban a repetirse y no aparecían nuevos elementos para incorporar al análisis.

23 En este caso tomamos como referencia el nivel educativo de los padres y el tipo de ocupación de los mismos (categoría y calificación). Conviene señalar que, si bien este criterio no implica una correspondencia lineal entre sectores socio-culturales y escuelas, sí encontramos que la mayor parte de los estudiantes proviene de uno u otro sector.

24 Como dato significativo señalamos que al momento del trabajo de campo valor de la matrícula mensual era de \$200 por alumno.

en un barrio periférico, con elevados índices de NBI,²⁵ distante del centro, cuya matrícula se integra fundamentalmente por jóvenes que provienen de hogares con menores recursos (en su mayoría padres desocupados, beneficiarios de planes sociales de empleo y algunos que trabajan en el sector informal como cuentapropistas en pequeños emprendimientos que prestan servicios personales o domésticos).²⁶

El relevamiento de datos se realizó entre los meses de abril y agosto del 2004 y el análisis de los mismos se llevó a cabo mediante el uso del análisis temático y del discurso. Este material, que además de aportar información sobre las valoraciones y percepciones de los jóvenes en torno al trabajo, permitió la construcción de los itinerarios socio-laborales comunes en cada grupo socio-cultural.

Los jóvenes de los sectores socioculturales altos

• La importancia de los estudios superiores

En este grupo las primeras experiencias laborales se inician generalmente bastante tiempo después de haber finalizado la escolaridad media –entre los 22 y 24 años– momento que coincide con el trayecto final de su formación de nivel superior.

Si bien en algunos casos identificamos la realización de actividades previas en el mundo del trabajo, que los entrevistados las definen como “experiencias laborales”, (prácticas o pasantías en el colegio secundario, trabajos en empresas familiares o de conocidos, etc.) son de una duración sumamente breve.

“¿Si alguna vez trabajé? No... no sé... si se puede decir trabajo diría que trabajé con mi papá en la organización de la galería, llevaba los papeles y hacía trámites... pero no fue un trabajo con todas las palabras... después está la pasantía que hicimos en el colegio pero tampoco... igual ahí no cobrábamos, ni teníamos tantas responsabilidades...” (Entrevista 7. 18 años. Mayo, 2004)

El reconocimiento de estas actividades como *experiencias* y no como trabajo, se vincula con el hecho de que las mismas no cumplen ciertos requisitos asociados a un empleo formal (existencia de un contrato, una remuneración, cumplimiento de horarios, una regularidad y frecuencia determinadas),

²⁵ NIB: Necesidades Básicas Insatisfechas. Cabe señalar que el barrio, al igual que el establecimiento educativo incluido en la muestra, justamente por estas características, es receptor de la mayoría de los planes sociales implementados en las últimas gestiones provinciales y nacionales.

²⁶ Para la identificación de los diferentes circuitos de los establecimientos escolares tomamos como antecedente metodológico una investigación realizada en el Conglomerado Urbano Gran Buenos Aires (Filmus y Sendón, 2001) con un objetivo similar pero realizado desde un enfoque cuantitativo a partir de la aplicación de cuestionarios a una muestra de alumnos más amplia.

son realizadas en períodos de descanso en sus actividades estudiantiles (vacaciones, los fines de semana), ante determinados acontecimientos especiales como cambios en el lugar de residencia, o bien en algunos momentos de interrupción, abandono o cambio de la carrera universitaria.

“Mi primera experiencia fue cuando tenía 18 años, fue en un lapso en que no enganchaba nada como carrera: había empezado Ciencias Económicas y abandoné, fue un fracaso total digamos... así que en junio yo ya no estaba cursando nada, ojo!, ahí estuve muy poco tiempo igual... después decidí renunciar porque tenía que retomar lo de inglés, ya había dejado Económicas y necesitaba hacer algo más a parte de la librería... me daba un poco de vergüenza en mi casa no estar en la facultad...” (Entrevista 3. 21 años. Abril, 2004)

Como se desprende de la mayor parte de los relatos, una característica distintiva en los jóvenes de este sector social es que, en los mismos, aparece fuertemente internalizada la idea de la continuidad de los estudios superiores como un deber o mandato. La construcción de un proyecto de vida centrado en la educación constituye un eje común en los entrevistados que, sin embargo, parece ser percibida como una obligación, particularmente en los de menor edad (entre 18 y 21 años), a diferencia de los jóvenes adultos que lo entienden como una prioridad o meta, haciendo referencia a una opción, a una elección personal, como aparece en la última emisión de este fragmento.

“Yo cuando terminaba quinto ya sabía que tenía que estudiar...eso es una obligación, trabajar... no sé... veré... cuando me reciba supongo.” (Entrevista 7. 18 años. Mayo, 2004)

“Mirá, yo soy consciente de que hay que estudiar, todavía no encontré la “manijita” esa de sentarte a estudiar y salir bien, me falta eso todavía pero sé que algo tenés que seguir, algo tenés que estudiar de eso soy consciente.” (Entrevista 8. 19 años. Mayo, 2004).

“En materia laboral nunca hice nada, porque si bien me hubiera gustado, no me lo había puesto como prioridad, mi meta fue siempre estudiar y recibirme, porque me parece lo mejor y en todo caso después ver...” (Entrevista 2. 22 años. Abril, 2004)

Un dato importante es que la mayoría de los entrevistados proviene de una familia donde al menos uno de los padres tiene nivel universitario completo y en las que hay una fuerte valoración de los estudios, sobre todo de los

de nivel universitario, sobre cualquier otra actividad (laboral, lúdica, o recreativa). Asimismo, la postergación del ingreso al mundo del trabajo se vincula con el hecho de que, además de ser estimulados en este tránsito, pueden ser *sostenidos* económicamente por sus padres y con la concepción de que este tiempo invertido en formación (como una herramienta para el desarrollo personal y profesional) podría verse resentido por la realización de otras actividades paralelas.

“Con respecto a mi familia el planteo fue siempre este: nosotros llegamos hasta acá vos podés llegar a más, podés superar... Esa imagen tradicional, esa idea de superación por eso mismo en mi familia lo primordial siempre fue el estudio... no te preocupes por lo económico... en eso estamos bien y nosotros nos encargamos de vos, tu prioridad es estudiar, eso fue siempre así...” (Entrevista 2. 22 años. Abril, 2004)

“Por ahí tener padres profesionales y hermanos profesionales creo que, de alguna manera, hace que vos no puedas quedarte con un escalón intermedio... siempre te hace apuntar por lo menos a un título de grado, mi familia creo que siempre me alentó y me garantizaron todas las condiciones para que pueda estudiar sin trabajar, si uno no tiene la comodidad de que por ahí los padres le “banquen” los estudios uno tiene que ir al trabajo con un sentido “obligado” y eso en la mayoría de la gente que yo conozco le ha significado cierto retraso... una quita de tiempo para el estudio...” (Entrevista 5. 23 años. Mayo, 2004)

La idea de *superación* a partir de los estudios parece ser también un elemento relevante en el momento de tener que elegir su futura profesión. Así la mayoría opta por carreras de mayor duración (Abogacía, Ciencias Económicas, Derecho, Psicología) vinculadas a un ejercicio profesional independiente, a las que prefieren porque consideran que son las más valoradas socialmente y porque son visualizadas como facilitadoras de mejores inserciones laborales futuras ya que las mismas permiten el acceso a posiciones de mayor prestigio y poder.

En relación con sus vivencias y las opiniones de su paso por la educación media, se percibe como una instancia que otorga ciertos conocimientos y habilidades necesarios para acceder y desempeñarse con éxito en la universidad. En este sentido, la mayoría de los entrevistados realizó una valoración altamente positiva de su experiencia en la escuela secundaria, haciendo alusión a la calidad de la enseñanza recibida (la atención individualizada, el reconocimiento de sus capacidades, la posibilidad de participar y ser creativos, de interactuar con sus pares, etc.) y remarcando la utilidad de los aprendizajes logrados ya que los mismos favorecieron no solamente su formación como perso-

na, si no que, fundamentalmente, el nivel medio “sirvió de apoyo”, los “preparó” adecuadamente para el ingreso a la universidad, posicionándolos en una situación de ventaja comparando con otros jóvenes de su misma edad.

“...Creo que la enseñanza fue muy moderna, muy orientada a los que necesitábamos: computación, talleres de debate, actividades estimulantes para seguir una carrera. Fue gratificante ir a colegio, sacamos muchas cosas para ocupar luego en la facultad... eso nos dimos cuenta a principio de año en la facultad, en las primeras materias, nos dimos cuenta que teníamos un buen nivel... había cosas básicas que por ahí algunos otros chicos no lo entendían y nosotros es como que ya lo manejábamos... captábamos las cosas mucho más rápido, podíamos narrar con facilidad...” (Entrevista 2. 22 años. Abril, 2004)

“...La experiencia en el colegio fue muy buena, la verdad eso lo ves después... qué sé yo, en la universidad pública no tanto porque ahí sos un número, nadie te valora ni te reconoce nada... era una persona que iba a rendir y si al tipo no le gustó tu cara no te aprobaba y listo, pero en mi facultad había algunas materias en las que realmente los profes reconocían que sabía escribir; aparte hablaban de cosas que yo entendía sin esfuerzos y los otros por ahí no agarraban una o les costaba... se notaba la diferencia...” (Entrevista 10. 24 años. Mayo, 2004)

• La construcción de itinerarios calificantes

En este grupo socio-cultural la búsqueda del primer trabajo se asocia, fundamentalmente, a la necesidad de conocer, de explorar el ámbito laboral, de adquirir experiencia, efectuar una práctica de sus estudios, generar vínculos y contactos en las organizaciones en las que estiman podrán ejercer e ir “aclarando” y definiendo sus intereses respecto de la orientación que pretenden seguir dentro de su profesión.

“Me parece que cuando uno está terminando la carrera está más preparado y dispuesto a buscar trabajo en serio, a largo plazo... entonces, alguien que está iniciando o a mitad de la carrera y sabe que va a tener que alternar estudio y trabajo, está menos dispuesta a encarar una búsqueda seria... eso es lo que yo veo... Mientras estudiamos nadie ve a largo plazo hasta que no está en la instancia final de la carrera... nadie dice ‘voy a meterme en esto porque acá voy a hacer carrera o en esto después de cierto tiempo voy a lograr tales objetivos’, no veo eso... sí, en cambio, en los que se reciben...” (Entrevista 7. 24 años. Mayo, 2004)

En este sentido, como parte del inicio de una carrera profesional, los jóvenes están dispuestos a realizar trabajos *ad honorem* (adscripciones, pasan-

tías, residencias, concurrencias, becas, etc.) o con una baja remuneración pero que significa la posibilidad de ingresar a una organización, adquirir experiencia y antecedentes para poder competir y, de este modo, iniciar un trayecto que a mediano plazo entienden será calificante.

“Los que se reciben empiezan en trabajos que son muy poco lucrativos... una amiga se recibió de abogada y hoy está en un estudio, con un sueldo paupérrimo pero siendo consciente de que va a adquirir la experiencia como para desarrollarse en su carrera, después va ser una abogada importante. Es todo un proyecto que no lo tiene alguien que no estudia... En todas las profesiones hay muchas ramas y hay que elegir los espacios de inserción... y ahí es donde se te empiezan a plantear las dudas de qué es lo que vas a hacer, si hay campo, por dónde hay que empezar...” (Entrevista 4. 23 años. Abril, 2004)

Si bien no hay una búsqueda activa de trabajo mediante los circuitos formales porque generalmente las oportunidades “se van dando”, los entrevistados manifiestan conocer y manejar todas las herramientas básicas de un proceso de este tipo. Debido al alto capital social con el que cuentan, el acceso a la primera ocupación, casi siempre, se da mediante contactos, de redes de relaciones familiares (padres profesionales que los insertan en sus empresas o negocios, o de sus conocidos) y sociales (por medio de docentes de la universidad, a través de amigos que ya están trabajando, etc.).

“En el grupo donde yo estoy, que es de un poder adquisitivo alto, por decirte algo, es importante el tema de los vínculos... a través de los padres y de familiares en general... Es una forma de poder ingresar a una actividad... qué sé yo, si alguien se recibe te ofrecés, aunque sea por poca plata, o te recomiendan tus viejos con sus amigos y conocidos que ya tienen sus empresas y así entrás... después, obviamente, ya depende de cada uno: si sos bueno, seguirás o si no, no.” (Entrevista 4. 23 años. Abril, 2004).

Los tipos de tareas que prefieren y a los que generalmente acceden son variados pero con cierto grado de vinculación con su formación, aspecto que, justamente, es uno de los más valorados positivamente cuando se los interroga acerca del grado de satisfacción en sus experiencias.

En este sentido, además de la falta de urgencias económicas, el reconocimiento de la posesión de un capital simbólico *diferencial* (mayores calificaciones educativas, contactos y vínculos) hace que los jóvenes se posicionen de manera diferente tanto en la búsqueda como en la selección, prefiriendo –en algunos casos– postergar el ingreso y obtener un trabajo acorde a sus aspiraciones.

“El hecho de que hay gente que por dos mangos trabaja con gusto en lo que sea hace que vos pierdas la posibilidad de valorar, realmente, lo que vale tu trabajo. Hay mucha oferta, inclusive poco calificada. Me pasó, incluso, de ir a entrevistas en ciertos lugares donde quedan compañeros míos y vos decís ¿cómo?...Y sí, tienen muchas menos exigencias y ven que uno se valora o valora el recorrido que fue haciendo paralelamente a la facultad (yo tuve otras formaciones) y sabe que uno en algún momento si no está a gusto se va a ir... va a buscar una mejor opción.” (Entrevista 5. 23 años. Mayo, 2004).

“Ahora tengo la posibilidad de hacer algo en un banco, porque mi mamá lo conoce al gerente y me pidió que le acercara un CV. Me encantaría como experiencia pero no me veo en una empresa así, no sé si es mi ámbito, creo que no... y aunque también sé que por ahí es un paso y tener esta experiencia viene bien como antecedentes... la verdad es que no me quiero poner en exquisita a esta altura del partido pero tampoco hacer algo que no me gusta...” (Entrevista 1. 22 años. Abril, 2004)

Aunque las opiniones sobre las posibilidades que ofrece el mercado laboral son heterogéneas y hay un reconocimiento de que el panorama es incierto (lo que a su vez genera un alto grado de ansiedad) subyace la idea de que “algo van a conseguir”. Lo mismo estaría fundado en el hecho de que además de estar bien posicionados por la formación que poseen, comparando con la gente de mayor edad, podrían dar respuesta a algunas características hoy solicitadas tales como ser más flexibles, más rápidos, con una mayor capacidad de adaptación a los cambios, etc. Consecuentemente, al tener que señalar cuáles son para ellos las principales limitaciones en el momento del ingreso aluden a factores externos ya sea la inexistencia de trabajo en general o bien el hecho de no poder cumplir con el requisito de “tener experiencia previa”.

“ El problema central es que hay poca oferta de puestos vacantes y que además te piden experiencia previa y vos decís: estoy saliendo de la facultad con 22 años, ¿qué experiencia me piden? A mí me ayudó mucho poder poner en mi CV que trabajé en una empresa de logística y distribución, de mi mamá, no sé si sin eso hubiera conseguido.” (Entrevista 2. 22 años. Abril, 2004)

Por último, los proyectos futuros a los que hacen referencia, se vinculan con: poder finalizar su formación, continuar una especialización y, paralelamente, iniciar su desarrollo laboral y profesional. Finalmente, una cuestión importante para ser señalada es que, en este grupo, la posibilidad de anticipar y explorar el contexto en el que se van a insertar parece posibilitar tanto la reflexión como el planteo de estrategias alternativas para afrontar a la situación

de crisis en el mercado laboral (inserción en el ámbito académico para incorporar y dar prestigio a su CV, detección de nichos ocupacionales y generación de emprendimientos para ofrecer sus servicios, etc.).

“A ver... de lo que yo veo, por ejemplo, sin un contacto es difícil entrar a un lugar. En el caso de mi carrera específica ya están todos los psicólogos en los ámbitos formados, entonces lo que hay que hacer es crear y formar nuevos espacios. En el sanatorio, por ejemplo, no hay nadie. Ir a buscar a los pacientes... eso es un ámbito a crear, un campo a explorar, es nuestra responsabilidad crear la demanda” (Entrevista 6. 23 años. Mayo, 2004)

Los jóvenes de los sectores socioculturales medios

• La alternancia entre el estudio y el trabajo

El ingreso al mercado laboral, a diferencia del grupo anterior se da a edades más tempranas. La mayoría de los entrevistados a partir de la finalización de la escuela secundaria (entre los 18 y 21 años), empieza a realizar sus primeras actividades laborales, de corta duración, alternando con instancias de formación. También existe una tendencia a continuar sus trayectos formativos en el nivel superior pero esta es discontinua: abandono, cambios de carrera y períodos de inactividad constituyen instancias frecuentes en sus itinerarios.

Una característica particular de estos jóvenes es que, además de la elección de carreras universitarias, en muchos casos optan por estudios de nivel terciario (tecnicaturas y profesorados) porque, según mencionan: “son carreras más cortas”, “te permiten trabajar” y “son menos costosas”, datos que dan cuenta de la incidencia de la disponibilidad de recursos económicos en dicha selección, ya que en la evaluación de las alternativas consideran no solamente los costos que implican los estudios si no también la posibilidad de una inserción laboral más rápida.

“Mi intención, al principio, era ingresar a Medicina. Desistí y traté de entrar a otros institutos terciarios... buscaba algo más corto, que me habilitara para poder trabajar también, siempre relacionado con lo que a mí me gustaba que era biología y química, y ahí se dio la posibilidad que en la Normal se abrió el Profesorado de Biología, porque igual en Corrientes ya había otra carrera en el área, que también era un profesorado, pero no podía porque no entraba dentro de mis posibilidades económicas, tenía que viajar todos los días.” (Entrevista 11. 24 años. Junio, 2004)

De este modo, las principales razones por las que deciden iniciar su vida laboral aparecen asociadas a la posibilidad de poder solventar gastos per-

sonales y lograr cierto grado de autonomía (pagarse los estudios, comprarse ropa, gastos en esparcimiento, vivir solos) así como colaborar, indirectamente, con la economía familiar. Si bien, de los relatos se desprende que la valoración de la formación por parte de este grupo, así como de su núcleo familiar, es importante, la situación de crisis por la que atraviesan los sectores medios ocasiona que, aunque no exista una demanda de los padres, en ocasiones los jóvenes decidan aportar al gasto familiar o intentar que se reduzca la presión sobre el mismo desde el inicio de su trayectoria laboral.

“Sí, a uno le dicen ‘bueno: estudiá nomás y no trabajes’... es más cómodo pero, como a muchos, desde hace algunos años atrás vos te das cuenta que dar una mano viene re bien... por eso yo ruego seguir trabajando porque además de que a uno lo hace independiente y más allá de que también puedo pagarme cosas de los estudios o tener plata para mis gastos, yo me sentía, desde hace un tiempo con vergüenza de mí misma si no lo hacía” (Entrevista 13, 22 años. Junio, 2004)

“El tema mío exclusivo es la independencia porque a cierta edad, pasando los 18, ya querés tener algo por vos mismo. Yo siempre fui mantenido, obviamente, por mis viejos pero después vos mismo te empezás a hacer un planteo de tu vida y decís basta... A mí no me gusta tener que pedirle cosas a nadie, menos ahora como está la situación económica... y entonces yo esa plata la ocupaba para no pedirle plata a mi viejo, para salir por ejemplo o para los gastos en apuntes.” (Entrevista 14, 21 años. Junio, 2004)

• Experiencias laborales precarias y la búsqueda de estabilidad

La red de relaciones sociales opera también como el principal mecanismo de acceso. Sin embargo, a diferencia del grupo anterior las ocupaciones a las que logran acceder son de menor calificación, eventuales, con un alto grado de rotación y con bajos salarios (tareas administrativas en la administración pública, cadete en una empresa, colaborador en un taller mecánico, atención de una heladería, realización de publicidad callejera, entrenador en un gimnasio, fichera en un póquer, promotora).

En relación con las actividades laborales realizadas, en todos los relatos aparecen opiniones que dan cuenta de las tensiones existentes entre sus expectativas laborales (lo que buscan, lo que esperan, su imagen del “buen trabajo”) y las ocupaciones a las que efectivamente logran acceder. De este modo, aunque valoran “tener” un trabajo y rescatan las relaciones sociales que en él pueden establecer, hay un reconocimiento y constantes referencias a las condiciones de precariedad (salarios bajos, muchas horas de trabajo, falta de conexión con sus estudios) y la sensación de que por ser jóvenes están más expuestos a ser contratados bajo tales condiciones.

“Mirá, el que tiene necesidad va a agarrar cualquier cosa, así sea hacer salchichas y vender, y yo creo que de eso es de lo que, lamentablemente, muchos empresarios, muchos comerciantes, se aprovechan... entonces vos laborás 12 horas al día y te pagan como a un croto... Eso es lo que yo veo, te lo digo porque lo viví con mi novio que pasó por mil trabajos y se dio cuenta de que, a la larga, en todos estos lugares, en un videoclub... en otro comercio... en todos lados, era muy poco lo que le pagaban. Igual, bueno, por ahí, no decís nada porque al menos tenés algo.” (Entrevista 17. 20 años. Julio, 2004)

El momento de la inserción es visualizado como un proceso complejo; hay opiniones coincidentes en que las posibilidades que actualmente ofrece el mercado laboral son restringidas y que las demandas que se plantean desde las organizaciones son cada vez más elevadas. Sin embargo, hay interpretaciones divergentes sobre a quién le corresponde asumir la responsabilidad para hacer frente a tal situación.

Así, algunos realizan una valoración positiva de la escuela secundaria y de los conocimientos adquiridos en dicha institución y centran la discusión en la devaluación de credenciales y la mala calidad de los empleos como los principales problemas que deben afrontar:

“Yo en el colegio aprendí un montón de cosas y con los certificados que tengo tendría que poder conseguir algo en los comercios de acá por ejemplo... Más allá de que ahora tampoco el título secundario te alcance... pero el problema es que, si lográs entrar, no te pagan o te tienen de esclavo. Cuando yo era soltero trabajé en un comercio: entrabas a las 7, te tenías que quedar hasta la siesta y lo mismo a la noche y te querían pagar monedas...” (Entrevista 13. 24 años. Junio, 2004)

Otros, en cambio, son más críticos con la formación recibida en el nivel medio considerándola insuficiente ya que no les otorgó las competencias que hoy son requeridas por los empleadores; paralelamente manifiestan un sentimiento de culpa por no haber “aprovechado” algunas oportunidades que esta sí ofrecía. La adhesión a este discurso (que asocia la idea de la falta de trabajo al hecho de no estar lo suficientemente capacitados) se complementa con otro punto emergente en los relatos: la idea de que, en la búsqueda de la inserción laboral, para poder competir “no hay que quedarse”, “quedarse es fracasar”, responsabilizándose y responsabilizando a sus pares, de la situación en la que se encuentran.

“Y... yo creo que está difícil en el sentido de que uno no se tiene que quedar con lo que aprendió o con lo que creía que estaba bien, digamos; porque hoy en día te demandan tener ciertos conocimientos que quizás en la escuela no lo tuviste: co-

mo ser computación, internet... es uno el que se tiene que perfeccionar y no quedarse... Yo, por ejemplo, cuando me voy a alguna entrevista y lo básico que te piden que manejes es una serie de programas en la PC y que sepas inglés, por ahí a uno le molesta porque no sabe, pero es lo que hoy en día tienen en cuenta y es lo que vos tenés que sí o sí saber..." (Entrevista 11. 24 años. Junio, 2004)

"Y de mis compañeros la mayoría se equivocó en lo que eligió para estudiar y dejó, la mayoría está trabajando en cualquier cosa, digamos: de remisero, atendiendo un negocio... recién, por ejemplo, me encontré con una mina que está como jefa de hogar y está en la calle con las tarjetas de estacionamiento medido... otros como ella están mal... qué sé yo, no se propusieron seguir, se quedaron, digamos..." (Entrevista 12. 24 años. Junio, 2004)

Los expectativas futuras son diversas pero, en términos generales, se orientan a poder finalizar sus estudios y lograr el ingreso y permanencia en alguna ocupación con mayor grado de vinculación a sus gustos, con mejores condiciones laborales y que le otorgue cierta estabilidad (por ejemplo mediante cargos docentes, del "pase a planta" para los que trabajan en la administración pública o la generación de capital para tener un negocio propio). Un aspecto recurrente en las entrevistas es la disconformidad con las actuales condiciones pero el hecho de "tener que aguantar" por la escasa oferta de trabajo.

A diferencia del grupo antes descrito, no aparece como un eje central la constitución de itinerarios de formación universitaria que permita un mayor grado de desarrollo profesional si no que, en todo caso, la preocupación más evidente es poder elaborar estrategias que permitan asegurar una continuidad laboral en ocupaciones relativamente seguras y mantenerse, para no avanzar en el proceso de movilidad descendente que parecen percibir en sus núcleos familiares.

"A mí me gustaría... a ver, a mí no me gustaría estar toda mi vida trabajando acá en la heladería, tampoco desaprovecho la oportunidad pero no es mi vocación; en la docencia también voy a ser una empleada más, pero me gustaría bancarme hasta recibirme y de ahí en más trabajar en lo que me gusta; o sea, poder recibirme y bancarme con eso, pero trabajar en ese campo, en lo educacional, así ya me voy adaptando..." (Entrevista 11. 23 años. Junio, 2004)

"Eso, me gustaría recibirme y ser profesor, acá ahora somos auxiliares y también me gusta el trabajo... Si me recibiera de algo sería mejor, pero primero me gustaría insertarme y tener un trabajo seguro y después ver si estudio abogacía pero para eso tengo que estar bien primero. El tema es mantenerse y no irse a la lona antes..." (Entrevista 18. 24 años. Julio, 2004)

Los jóvenes de los sectores socioculturales bajos

• La experiencia laboral temprana

En el caso de los jóvenes de este grupo tanto el momento como los motivos de su entrada al mundo del trabajo son diferentes. Si bien algunos de los entrevistados tuvieron sus primeras experiencias cerca de los 18 años, encontramos muchos casos en los que el ingreso es más temprano, incluso en su niñez.

“Ahora trabajo en una panadería de 21 a 2 de la mañana. Antes sí laburaba por mi cuenta en lo que sea, albañilería. En realidad trabajo desde que era chico en diferentes lugares y haciendo diferentes cosas... más o menos desde los 5 años que trabajo, que me acuerdo, viste que te queda... A esa edad trabajaba en una ladrillería con mi mamá y mi padrastro: teníamos un obraje. Después de eso vendíamos diarios y choripán en las bailantas y todo eso... Eso más o menos hasta los 9. Después nos fuimos al campo, a lo de mi abuelo, y trabajaba en el campo con los animales, en la chacra... trabajo de campo. Vinimos de nuevo acá y ahí yo juntaba botellas para vender. Después, en una época vendía diarios a la mañana, venía a la escuela, a la 712, y así me iba manteniendo... Mantuve mi casa y esas cosas porque por ahí mi padrastro era medio fiaquento y mi mamá tenía que cuidar hermanos más chicos. Dejé un tiempo el diario y después volví hasta los 14. Yo andaba por esta zona y, bueno, después sí, lo que sea: changarín, hombreaba cosas... siempre por mi cuenta... La primera vez en un lugar fue en una confitería que me pagaban fijo, pero nunca en blanco. Ahí tenía 18 más o menos...” (Entrevista 16. 20 años. Junio, 2004).

Como aparece en el relato anterior, el acceso al mundo del trabajo aparece asociado con la necesidad de generar ingresos para la subsistencia, sobre todo cuando los jóvenes pertenecen a una familia numerosa, tienen hermanos menores o bien ya constituyeron su propia familia y tienen hijos. A diferencia de los grupos antes descritos, a medida que el trabajo se constituye como una actividad central en la jornada diaria se reduce del tiempo otorgado a la educación, lo que en algunos casos se traduce en abandono de los estudios secundarios, repitencia y sobre-edad o bien en la imposibilidad de continuar estudios superiores:

“Yo lo que quiero algún día es recibirme de profesor, ya sea de matemática o de otra cosa, de matemática es muy difícil. A mí ahora se me complica porque trabajo, si yo tuviera una beca o si mis padres que me mantuvieran, podría... pero yo me levanto a las 7; hasta la 1 estoy con el motomandado y después acá, con el plan jefas. Desde las 2 hasta las 6.30 de la tarde no paro. El año pasado me inscribí en matemática en el San Fernando pero este año no estoy cursando, no fui directamente... el año pasado probé y fui a algunas materias pero la verdad se complica...” (Entrevista 22. 23 años. Agosto, 2004)

Lo característico en los jóvenes de este sector social es la existencia de una fuerte diferenciación de los tipos de ocupaciones según el sexo y que la inserción se realice en trabajos informales, de baja calificación, que ellos mismos denominan “changas”, vinculados con determinados oficios (albañilería, jardinería, carbonería, tapicería, taller mecánico, chapa y pintura), las mujeres como empleadas domésticas, colaborando en la guardería, cuidando/acompañando ancianos, en la elaboración y venta de comidas.

El inicio a la vida laboral se realiza, frecuentemente, mediante tareas de apoyo familiar, acompañando a sus padres o hermanos de mayor edad quienes intentan trasladar sus habilidades en determinados oficios, como una salida inmediata para hacer frente al mundo del trabajo ante la necesidad de generar ingresos. Otro mecanismo de acceso, que en los últimos años parece haberse institucionalizado, es el acercamiento a actividades laborales mediante organizaciones barriales y/o punteros políticos, vinculados con la aparición de programas sociales del Estado. Los mismos intentan actuar como formas de intermediación y apoyo en el momento de la búsqueda tratando de suplir la carencia de redes sociales. Sin embargo, las mismas parecen resultar insuficientes ya que el ámbito geográfico en el cual este grupo de jóvenes y sus familias se mueve es acotado, los establecimientos están ubicados en zonas periféricas, lo que reduce notoriamente el margen de acceso a ocupaciones de mayor calificación.

“El plan lo conseguí por una señora que andaba en la política: ella primero nos juntó a varios porque lo que teníamos que hacer era limpiar un monte y armarle con un jardín a un terreno que ellos tienen en la ONG. Fuimos, pero como al final no nos pagaron, dejamos nomás. Después sí, cuando salió lo del jefas de hogar ahí quedamos...” (Entrevista 20. 22 años. Julio, 2004)

La escuela secundaria aparece también como un espacio de intermediación y de contención de estos jóvenes. En este sentido, pareciera que las expectativas en torno de esta institución son otras, en los relatos –particularmente de los jóvenes adultos– no aparecen críticas ni valoraciones negativas de la escuela, sino justamente apreciaciones altamente positivas. Tal vez, conscientes de los límites de carácter estructural, no depositan en la institución escolar la responsabilidad absoluta de que la misma les otorgue el acceso a un trabajo estable, ni una garantía para la movilidad social ascendente si no que, en todo caso, esperan y valoran el hecho de que acceder algunos conocimientos y habilidades que los alejen de la exclusión y el aislamiento en el que se encuentran así como la posibilidad de disponer ciertos recursos, que por sus limitaciones económicas, son lejanos.

“A mí la escuela me sirvió mucho, el 80 por ciento de lo que sé lo aprendí acá... Era una de las más completas, al menos cuando yo estaba... Yo en la calle hablo con abogados, con doctores, con todos, me sé parar delante de ellos. Hay gente que trabaja conmigo que ven a un profesional y se ponen colorados, yo no... además en esa época, acá, en la escuela, se ganaron proyectos y se recibieron computadoras, filmadoras y otros equipos y nosotros nos capacitamos: filmábamos los actos de la escuela, aprendimos a usar una PC... cosas que yo fuera de acá no las hubiera visto.” (Entrevista 26. 23 años. Agosto, 2004)

También aparece una lógica diferente en relación con el valor de la credencial educativa –el capital cultural objetivado, en términos de Bourdieu–, ya que si bien hay un reconocimiento de que tener el título secundario completo no asegura el acceso a un empleo –sin hacer siquiera una distinción en cuanto a su calidad– todos comparten la racionalidad de que sin este certificado, que hoy constituye una exigencia mínima, estarían cercenadas totalmente sus posibilidades de integración y subsistencia.

“Digamos que yo creo que hoy tienen más posibilidades los que más estudian, porque no hay otra... Igual, para cualquier trabajo te piden secundario completo... ahora, sin el secundario no hay salida laboral, no hay muchas fuentes de trabajo y en lo que hay hasta para niñera, para trabajar en una casa o para barrer te piden la secundaria...” (Entrevista 27. 23 años. Agosto, 2004)

“El colegio para mí, en lo personal te ayuda para educarte y ser mejor... pero para el trabajo no te sirve... o sea, te sirve, pero cada vez tenés que estudiar más y más... Pero, a la vez, sin estudios no sos nada, ni hacés nada, nadie te toma.” (Entrevista 28. 22 años. Agosto, 2004)

• Horizontes “recortados”

En cualquier caso, las visiones sobre las posibilidades que ofrece el mercado de trabajo son notoriamente más pesimistas y escépticas que en los jóvenes de los otros estratos sociales, fundamentalmente, porque ellos evalúan el contexto a partir de sus experiencias personales concretas o bien a partir de referencias cercanas de familiares o amigos que frecuentemente se remiten a actividades laborales poco satisfactorias:

“Ahora, nada, no se puede conseguir nada... Mi hermana terminó la secundaria hace dos años y no consigue... yo tengo hago changas, tiro... pero no se si por ahora voy a encontrar otra cosa...” (Entrevista 20. 18 años. Julio, 2004)

“Ahí en la mensajería hay muchos que van a ofrecerse... pero trabajan 5 o 6 meses y si hay problemas dicen: ‘qué me importa, no me voy a morir trabajando acá’ y después quedan afuera y los ves al tiempo de nuevo pidiendo entrar... porque no hay trabajo, no hay trabajo: ésa es la realidad.” (Entrevista 19. 24 años. Julio, 2004)

A las posibilidades escasas se suman otras limitaciones; una de ellas es la carencia de recursos financieros para seguir realizando una búsqueda en otros circuitos que ofrezcan oportunidades de mayor calificación (nos referimos, por ejemplo al dinero para la confección de un CV, pasajes para asistir a entrevistas, acceso a medios de difusión para identificar ofertas de vacantes, entre otros), así como para poder financiar emprendimientos propios en oficios determinados (por ejemplo, realizar filmaciones y ediciones, reparaciones de electrónicos y electrodomésticos).

“Si uno quiere trabajar, a lo mejor algo se puede encontrar, la macana es que no hay medio para poder hacerlo... yo, por ejemplo, si tengo que hacer un CV, tengo que venirme acá a la escuela y pedir la computadora o pagarme un ciber porque yo no tengo computadora, lo mismo para hacer una carta de presentación... pero para el que puede y le es más fácil, trabajo debe haber.” (Entrevista 15. 23 años. Junio, 2004)

Otro aspecto señalado en este grupo como una limitación, se asocia en muchos casos con no poder cumplir con las referencias que solicitan los empleadores que, a pesar de ser ocupaciones con relativamente bajo prestigio social, son condicionantes:

“Yo trabajaba de doméstica porque necesitaba la plata, después no conseguí más, buscaba de lo que sea, de cualquier cosa... pero te piden muchas referencias, alguien que te conozca...” (Entrevista 28. 22 años. Agosto, 2004)

La falta de ofertas de puestos de trabajo y la situación de “desventaja” (por el nivel educativo alcanzado o la sobre-edad, la carencia de vínculos y referencias) en la que se encuentran en el momento de competir por determinadas ocupaciones en ocasiones devienen en un sentimiento de desaliento, en otros dan cuenta de incertidumbre y frustración.

Consecuentemente, las aspiraciones, perspectivas y horizontes del grupo denotan un gran realismo en el sentido de que reflejan claridad sobre los límites y condicionamientos que les imponen. Si bien reconocen cuáles

son las metas que a su edad “deberían haber alcanzado” (tener un buen trabajo, haber finalizado sus estudios y logrado independencia de su familia), aquellos logros que socialmente marcarían su paso a ser adultos, también advierten y manifiestan que no pueden dar respuesta a ello o no saben como hacerlo. Por lo tanto, hay una visión de poder satisfacer necesidades a corto plazo. Sus expectativas no son ambiciosas, sino que se remiten al logro de una ocupación (independientemente de sus características) para poder sobrevivir.

“¿En este momento? Yo en este momento no sé ni lo que quiero... si, no... es verdad, a veces siento que no sé ni dónde estoy parado. Trato de mejorar día a día pero no sé como. Lo único que sé hacer es manejar camiones, es lo que siempre hice... lo ideal sería estar recibido de algo, poder independizarme un poco de mi familia y trabajar en blanco... poder trabajar y estudiar... Hace dos semanas, por ejemplo, me puse las pilas y dije ‘busco’. Venía a la escuela, dejaba los útiles y salía... Fui a una empresa... me fui, hablé una hora y me dicen ‘vení más adelante, por ahora no’... te dejan en veremos.” (Entrevista 30. 24 años Agosto, 2004)

“¿Que qué quiero hacer cuando termine la secundaria? Cualquier cosa no más, lo que encuentre... Por ejemplo, entrar en un supermercado de cajero sería bueno, que no es tan pesado.” (Entrevista 20. 18 años. Julio, 2004)

COMENTARIOS FINALES

Bourdieu menciona que no se puede hablar de “los jóvenes” en forma plural, como una unidad social o grupo constituido con intereses comunes, sino que –por ser una categoría culturalmente construida– en este abordaje es necesario reconocer las diferencias entre las “las juventudes”. Desde esta lógica, intentamos identificar algunos aspectos característicos en las transiciones de los jóvenes, de diferentes sectores socioculturales, hacia el mundo laboral.

La primera cuestión que nos parece importante señalar es el hecho de que estos procesos de incorporación hacia la vida laboral constituyen fenómenos que reflejan, claramente, cómo dentro de una sociedad determinada, se genera y mantiene la desigualdad socioeconómica a partir del origen sociocultural de los sujetos. Efectivamente, los datos empíricos muestran que son los aspectos vinculados con la clase social de pertenencia los que constituyen las principales variables que condicionan la construcción de itinerarios diferentes (que comienzan a diversificarse desde el inicio de la vida laboral y que, en muchos casos, marcan también el punto de *llegada* al que se puede aspirar finalizada esta etapa de transición).

El hecho de poder postergar el ingreso a la vida laboral –o la necesidad de tener que hacerlo tempranamente-, la posibilidad de gozar– o carecer de una etapa de *moratoria* o espera antes de la inserción se asocia en primer

lugar con el capital cultural, escolar y social que los jóvenes puedan acumular y, posteriormente, se refleja tanto en las características de las ocupaciones iniciales como en la posibilidad de construir trayectos calificantes futuros.

La consideración de los aspectos subjetivos, por su parte, permite dar cuenta de que tampoco son homogéneas las vivencias, las valoraciones, los modos de posicionamiento y los proyectos en relación con el estudio y el trabajo que poseen los jóvenes de los diferentes sectores sociales. Aunque en todos los casos las primeras experiencias laborales se realizan bajo condiciones de precariedad éstas son más pronunciadas en los grupos socioculturales medio y bajo y son, además, diferentes las maneras en que los jóvenes asumen tal condición: para algunos es un paso, un camino necesario *hacia*, que debe ser aceptado e incluso capitalizado; para otros, en cambio, se traduce en un mayor grado de frustración, en una sensación de incertidumbre sobre el margen que poseen para modificar tal situación en su itinerario futuro.

La desaparición de recorridos lineales y conocidos en el tránsito entre el estudio y el trabajo, implica –en cierta medida– que sean los mismos jóvenes quienes gestionen y construyan su biografía, lo que significa no solamente un mayor grado de responsabilidad sino también de presión, considerando las desfavorables condiciones laborales del mercado. De hecho, una de las cuestiones más críticas en las vivencias de los jóvenes de sectores medios y bajos es el hecho de que reconocen que en este paso hacia la adultez deben tomar decisiones sobre su vida adulta (y que además las mismas deben ser correctas, razonadas y exitosas) y deben resolver de manera individual su biografía futura pero en un contexto que ofrece cada vez menos garantías, estabildades y certezas. La incertidumbre, que parece haberse convertido en un rasgo distintivo en las transiciones hacia la vida adulta, parece ser un *desafío* que solamente lo pueden resolver positivamente los jóvenes de sectores altos; aspecto especialmente preocupante en contextos como el analizado (Gran Resistencia), en donde los indicadores de pobreza e indigencia son sumamente elevados.

BIBLIOGRAFÍA

BARBETTI, P. (2003), "Inserción laboral de los jóvenes en el Gran Resistencia", ponencia presentada en el VI Congreso Nacional de Estudios del Trabajo *Los trabajadores y el trabajo en la crisis*, Organizado por la ASET (Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo), Publicado en actas, Buenos Aires, agosto.

BOURDIEU, P. (1990), *Sociología y Cultura*, México, Ed. Grijalbo, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

BRITO LEMUS, R (2002), "Identidades juveniles y praxis divergentes: acerca de la conceptualización de la juventud", en Alfredo Nateras (coord.), *Jóvenes, culturas e identidades urbanas*, México, UAM, Iztapalapa.

CASANOVAS, Jordi (2002), Razones y Tópicos de las Políticas de Juventud, en *Revista Estudios de la Juventud* N° 59, Madrid, INJUVE.

CASTELLS, Manuel (2001), *La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura*. vol. I, La Sociedad, México, RED, Siglo XXI.

DÁVILA LEÓN, Oscar (2004), "Adolescencia y Juventud: De las Nociones a los abordajes", en *Revista Última Década*, N° 21, Viña del Mar, CIDPA.

FILMUS, D. y M. A. SENDÓN (2001), "A la Deriva: trayectorias laborales de los egresados de la Escuela Media en la transición hacia la inserción", ponencia presentada en el 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, Buenos Aires.

HARVEY, David (1998), *La condición de la Posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Buenos Aires, Amorrortu editores.

JACINTO, Claudia (1996), *Desempleo y Transición. Educación y Trabajo en jóvenes de bajos niveles educativos. De la Problemática estructural a la construcción de trayectorias*, Dialógica, Buenos Aires, Año 1 N° 1, Ediciones Especiales, CEIL CONICET.

QUAPPER, Klaudio D. (2000), "¿Juventud o juventudes? Acerca de cómo mirar y remirar las juventudes de nuestro continente", en *Revista Última Década*, N° 13, Viña del Mar, CIDPA.

LÓPEZ BLANCO, A. (1998), De los itinerarios lineales a las trayectorias yo-yo, ponencia presentada en la Conferencia para investigadores y técnicos, "Jóvenes y Políticas de transición en Europa", Madrid, INJUVE.

MARGULIS, M. y M. URRESTI (1996), *La Juventud es más que una palabra*, Buenos Aires, Ed. Biblos.

MARTÍN CRIADO, Enrique (1998), *Producir la juventud. Crítica de la sociología de la Juventud*, Madrid, Istmo.

RAMÍREZ GUERRERO, Jaime (1998), "La formación de Transición. Modelo conceptual para una estrategia de intervención contra el desempleo de tipo estructural", en *CINTERFOR. Juventud, Educación y Empleo*, Montevideo, OIT- CINTERFOR.

REDONDO, Jesús (2000), "La condición juvenil entre la educación y el empleo", en *Revista Última Década*, N° 12, Viña del Mar, Ediciones CIDPA.

SERRANO PASCUAL, A. (1995), "Procesos paradójicos en la construcción de la juventud en un contexto de crisis del mercado de trabajo", en *Reis*, N° 71, Madrid, CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas).

SAN MARTÍN, M.E. (2004), "La situación socio-ocupacional de los jóvenes en la Región del NEA y su relación con los procesos de exclusión social", en M. Panaia (coord.), *Crisis Fiscal, Mercado de Trabajo y Nuevas Territorialidades en el Nordeste Argentino*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.

WILLS, P. (1988), *Aprendiendo a trabajar. Cómo los chicos de clase trabajadora consiguen trabajos de clase trabajadora*, Madrid, Akal.

ANEXO

Cuadro 1. Porcentaje de hogares y personas debajo las líneas de pobreza e indigencia en la regiones estadísticas y aglomerados urbanos EPH del NEA

Región / aglomerado	1 semestre 2003				1 semestre 2004			
	Bajo la línea de indigencia		Bajo la línea de pobreza		Bajo la línea de indigencia		Bajo la línea de pobreza	
	Hogares (por ciento)	Personas (por ciento)	Hogares (por ciento)	Personas (por ciento)	Hogares (por ciento)	Personas (por ciento)	Hogares (por ciento)	Personas (por ciento)
Patagónica	14,3	14,3	32,9	40,7	9,4	12,0	24,5	31,0
G. Buenos Aires	16,3	25,2	39,4	51,7	10,8	15,2	31,6	42,7
Pampeana	17,1	24,4	41,3	52,8	11,3	16,2	31,2	41,2
Cuyo	20,1	28,2	47,2	58,4	11,6	15,2	35,3	42,7
Noroeste	23,4	31,2	56,2	66,9	18,6	24,5	46,1	56,4
Noreste	28,5	37,3	59,7	70,2	22,6	30,4	49,9	60,3
Corrientes	27,9	37,7	61,0	73,0	25,7	33,7	53,0	63,0
Formosa	29,6	36,2	58,0	67,3	22,6	29,0	50,9	60,7
Posadas	25,9	35,9	57,9	67,8	19,4	26,7	50,2	61,0
G. Resistencia	30,6	38,9	61,0	71,0	22,1	30,9	44,6	55,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH - Continua (INDEC) Primer semestre 2003 y 2004.

Cuadro 2. Porcentaje de menores de 14 años pobres e indigentes en la regiones estadísticas y aglomerados urbanos EPH del NEA

Región /aglomerado	1 semestre 2004		
	Menores sobre la población total (por ciento)	Menores pobres (por ciento)	Menores pobres indigentes (por ciento)
Patagónica	22,9	40,2	17,1
Gran Buenos Aires	23,0	59,5	24,3
Pampeana	22,9	56,2	33,2
Cuyo	24,4	56,2	23,4
Noroeste	28,2	69,3	33,2
Noreste	28,9	73,8	42,0
Corrientes	26,2	73,4	46,6
Formosa	31,4	71,0	37,3
Posadas	31,4	69,4	36,9
Gran Resistencia	27,9	79,2	45,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH - Continua (INDEC) Primer semestre 2004.

RESUMEN

En el texto, luego de una breve discusión sobre el concepto de juventud y las modificaciones en los itinerarios socio-laborales juveniles, se presentan los resultados de un trabajo de investigación, de carácter cualitativo. En el mismo se analiza el proceso de transición entre la escuela y el trabajo de jóvenes de diferentes sectores socio-culturales, pertenecientes al mercado laboral urbano del Gran Resistencia en la provincia del Chaco.

ABSTRACT

In this article, after a brief discussion on youth's concept and the modifications in the juvenile socio-labor itineraries, the results of an investigation work are presented of qualitative character. In the same, one the transition process is analyzed between the school and the work of young of different socio-cultural sectors, belonging to the urban labor market of the Great Resistance in the county of the Chaco.

PALABRAS CLAVE

JÓVENES
MERCADO LABORAL
ITINERARIOS SOCIO- LABORALES
GRAN RESISTENCIA

KEY WORDS

YOUNG
LABOR MARKET
SOCIO-LABOR ITINERARIES
GREAT RESISTANCE

EL DEBE Y EL HABER EN LAS POLÍTICAS DE APOYO A TRABAJADORES/AS POR CUENTA PROPIA Y MICROEMPRESARIOS/AS

Liliana Bergesio

INTRODUCCIÓN

“Hoy, el destino de la humanidad nos plantea con extrema insistencia la pregunta clave: ¿podemos salir de esta historia? ¿Esta aventura es nuestro único destino?”

MORIN, Edgar (1993), *Tierra Patria*, Buenos Aires, Nueva Visión.

En el presente trabajo se busca identificar las distintas formas de organización del trabajo en las ciudades intermedias con el objeto de reconocer cuáles deberían ser las prioridades en materia de políticas laborales. Se analizarán brevemente los programas laborales ejecutados en la Argentina, en general, y en la provincia de Jujuy, en particular, durante la década de 1990, para realizar un balance de los mismos focalizando la atención en el caso de cuentapropistas y microempresarios/as.

El estudio de las condiciones en que se desarrolla la reproducción de la fuerza de trabajo en las ciudades lleva necesariamente a abordar el tema de la heterogeneidad en la estructura económica urbana, en tanto ésta explica las principales características de funcionamiento del mercado de trabajo y las formas que asume la participación de la población en la actividad económica. A partir de ese análisis se intenta resaltar dos cuestiones. Por un lado, plantear la gran heterogeneidad de formas de organización del trabajo en el ámbito urbano, tomando como punto de análisis una ciudad intermedia de frontera

de la región andina: San Salvador de Jujuy (capital de la provincia de Jujuy-República Argentina). Por el otro, mostrar que en el interior de los sectores que conforman esa estructura socio-económica urbana también hay heterogeneidad, por lo cual se argumenta a favor de concentrar esfuerzos teóricos para identificar a grupos de trabajadores/as en sectores ocupacionales específicos y desde el político de apoyar a aquellos que han presentado el mayor crecimiento comparativo. Desde esta perspectiva, en el presente trabajo, se argumentará a favor de la identificación de una categoría ocupacional específica como es la de los/as *trabajadores/as por cuenta propia del sector doméstico* (TCPD).

Si bien este análisis me llevó a identificar al llamado *sector doméstico* como objeto prioritario de las políticas laborales quiero aclarar que no considero que esto solo alcance. Las acciones que en este trabajo se proponen, de implementarse, deberían estar acompañadas por otros dos grupos de medidas políticas: uno que promueva el crecimiento económico y otro que tienda a disminuir el desempleo. Este conjunto de acciones constituiría la base necesaria para ejecutar políticas laborales sustentables de apoyo al *sector doméstico*.

HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO EN LA CIUDAD

La heterogeneidad en la estructura económica urbana es una consecuencia del estilo de desarrollo seguido por la mayoría de los países latinoamericanos que se manifiesta tanto entre las distintas ramas de la actividad económica como en el interior de esas ramas de actividad. Esto se debe a que la expansión en el aparato productivo se da mediante la coexistencia de formas de organización típicamente capitalistas, es decir, intensivas en capital y de alta productividad, junto a unidades económicas de mediana y baja productividad, donde no existe una clara división entre los propietarios del capital y del trabajo, y donde la producción de bienes y/o servicios se organiza, en unos casos, combinando el trabajo asalariado con formas familiares de organización y, en otros, básicamente en torno de la fuerza de trabajo del grupo familiar y/o doméstico. Por otra parte, estas estructuras heterogéneas también provocan segmentaciones en la estructura de ingresos y en el mercado de trabajo.¹ Por ello, los intentos de elaboración de un modelo explicativo único, para toda la estructura económica urbana, han caído en simplificaciones extremas que, aunque muy difundidas, solamente dificultan la comprensión. El mejor ejemplo para ilustrar lo que acabo de afirmar es la presentación de la estructura económica urbana como una dualidad compuesta por un sector formal de la economía y otro informal. Este es el tema central que quiero poner en discusión.

Las diversas investigaciones realizadas sobre este tema, desde los primeros años de la década de 1970 en América Latina, muestran la importancia cre-

¹ Beccaria y López, 1996.

ciente que adquieren las formas que no se organizan bajo la denominada *lógica formal*, como es la de las empresas típicamente capitalistas, tanto desde el punto de vista de los espacios económicos que abarcan dentro del mercado de bienes y servicios, como desde la perspectiva del importante volumen de mano de obra que ocupan. La mayoría de estas investigaciones, aunque desde perspectivas teóricas y metodológicas diferentes, coinciden en que la explicación de la permanencia y reproducción de estas formas de organización está en el aumento sostenido de un excedente estructural de mano de obra que no logra articularse a los sectores formales más dinámicos y a los servicios públicos del Estado, y busca otras formas de organización que les permita reproducir su fuerza de trabajo. La persistencia y multiplicación de estas micro-unidades económicas se explica así porque algunas ramas de la producción, el comercio y los servicios, no permitirían a las grandes o medianas empresas una tasa de ganancia que justifique su participación en determinados espacios del mercado de bienes y servicios.²

El grado de control del espacio económico urbano por parte de los sectores empresariales es diferencial según el tipo de actividad económica. En algunos casos, las grandes o medianas empresas formalizadas³ han limitado los mercados de las pequeñas empresas formalizadas, o no, y de los trabajadores por cuenta propia. En otros, y dependiendo de los procesos productivos de cada rama de actividad y del tipo de producto o servicio que ofrezcan, las empresas grandes y medianas formalizadas comparten los mercados con los pequeños productores, comerciantes y prestadores de servicios, pero bajo relaciones de fuerte competencia. Este es el caso al que nos enfrentamos en estas ciudades del norte de la Argentina. Con el agregado de que, en este contexto, aunque no es exclusivo de él, existen también espacios económicos del mercado que son cubiertos, prácticamente en su totalidad, por estas pequeñas unidades económicas. Este es, por ejemplo, el caso del comercio de algunos alimentos y productos industriales importados, de los servicios de reparación y mantenimiento, y la amplia gama de los servicios personales.

La permanencia de estas actividades económicas en el mercado supone, en muchos casos, la adopción de un conjunto de acciones por parte de sus titulares que incluyen, por ejemplo, el aumento de la intensidad y la prolongación de la jornada de trabajo. El desarrollo de estos mecanismos tiene como contraparte un constante deterioro de las condiciones sociales de producción en estos establecimientos, que frecuentemente son hogares, así como de la calidad de vida de los ocupados directos y sus familias.⁴ Esto muestra que estas actividades responden a una lógica o racionalidad económica esencialmente distinta a la de las empresas grandes y medianas formalizadas.⁵ Tales diferencias deben ser tomadas en cuen-

2 Casanovas Sainz y Escobar de Pabón, 1988.

3 Utilizo esta categoría para definir a las empresas que tienen mano de obra en relación de dependencia y están cumpliendo con un porcentaje (que es variable y no relevante) de compromisos fiscales.

4 Müller, 1980.

5 Arocena, 1990.

ta a la hora de pensar en políticas que fomenten el desarrollo empresarial, ya que deberán ser sustancialmente diferentes según se trate de empresas grandes, medianas, pequeñas, micro o de trabajadores por cuenta propia.

Estos argumentos justifican, al menos en parte, la idea de la necesidad de un replanteo de los criterios utilizados frecuentemente en el análisis de la heterogeneidad en la estructura económica urbana, ante la evidencia de que el enfoque economicista y dicotómico formal-informal ha conducido a una excesiva simplificación de este fenómeno. Esta simplificación hace que queden enmascarados, por ejemplo, los distintos tipos de relaciones de producción y formas de organización del trabajo que se dan en el interior de cada sector y que son, como veremos, esencialmente diferentes. En consecuencia considero, junto a otros autores, como un aspecto fundamental la incorporación de variables cualitativas⁶ en la operacionalización del análisis de los diferentes sectores, que permita construir modelos más adecuados para describir y explicar la heterogeneidad de la estructura socioeconómica urbana⁷ y, por otra parte, permita identificar formas más homogéneas de organización del trabajo.⁸

De esta manera, tomando en cuenta el tipo de propiedad sobre los medios de producción, las relaciones laborales dominantes en el interior de cada establecimiento, el tipo de participación de los dueños de los medios de producción en la producción y/o venta de bienes y servicios, y la existencia o no de trabajadores asalariados en el establecimiento, se identificaron los siguientes sectores laborales urbanos.

Sector estatal

Dada su naturaleza, las actividades del sector público (educación, salud pública, seguridad, administración del aparato estatal) no producen, ni se proponen generar, ganancias. A excepción de algunas empresas públicas y otras de economía mixta, la demanda de empleo en el sector estatal de la economía está regida por leyes y condiciones diferentes a las que prevalecen en el sector empresarial privado de la economía. En la Argentina, en la década de 1990, se inició una etapa de privatización de empresas del Estado por lo que la existencia de éstas, en la actualidad, es poco significativa. Para el caso de la provincia de Jujuy, los empleados de la Administración Pública Provincial (APP) eran 38.824 en febrero de 1992, lo que representaba el 15,11 por ciento de la Población Económicamente Activa,⁹ de los cuales el 53,2 por ciento eran mujeres y 48,8 por ciento eran varones, según datos del Censo Integral de los Recursos Humanos llevado a cabo en esa fecha por la Dirección Provincial de Personal.

⁶ Bergesio, 2000a.

⁷ Charmes, 1992.

⁸ Casanovas Sainz y Escobar de Pabón, 1988.

⁹ En estos datos no están incluidas las Municipalidades dado que, aunque fueron invitadas a participar del censo en el marco de la Ley 4575/91, no lo hicieron en su gran mayoría.

Desde la fecha de ese censo a la de la elaboración de este trabajo, las cifras han sufrido modificaciones. El Plan de Convertibilidad y Ajuste, implementado por el Gobierno Nacional en los años 1990, ha provocado, en distintos momentos, la no renovación de contratos laborales. Además, como ya se señaló, el Estado se encuentra en un constante proceso de privatización de empresas y servicios. Los empleados estatales cuentan con una compleja estructura sindical que no logra poner frenos a los numerosos conflictos laborales actuales. Conflictos laborales que se pueden resumir en salarios con atrasos constantes, obras sociales y sistemas jubilatorios en crisis y el no aumento de sueldos. Todo esto muestra un panorama de crecimiento caótico del sector, caracterizado por las dificultades en el cumplimiento de compromisos salariales pero, a su vez, con servicios de escasa eficacia.

Sector empresarial

Este sector agrupa a las empresas cuya organización es típicamente capitalista. La división del trabajo, ampliamente desarrollada, se manifiesta en la mayor especialización de cada uno de los ocupados en determinadas tareas. Las empresas del sector contratan exclusivamente fuerza de trabajo asalariada y, por lo tanto, la división entre los propietarios del capital y los propietarios del trabajo es muy clara. La demanda de trabajo está estrechamente vinculada a la productividad del trabajador ya que, en principio, se emplea solamente a aquellos cuya productividad es superior al sueldo o salario que se les paga. En la actualidad, la flexibilización laboral, genera entre los trabajadores de estas empresas un alto nivel de competencia e inestabilidad. Este sector comprendería a las llamadas *grandes empresas*, definidas en relación con el número de sus empleados, que cuentan con cien (100) o más ocupados. Teniendo en cuenta esto, el número de empresas que entrarían dentro de esta categoría en la provincia de Jujuy (Argentina) es muy reducido.

Para fomentar el empleo en este sector, el Estado Nacional, durante la década de los años 1990, ha elaborado leyes como la Nueva Ley de Empleo 24.013, sancionada y promulgada a fines de 1991, y la Ley de Promoción del Empleo 24.465 promulgada y sancionada en 1995. Estas leyes básicamente fomentaron el empleo, por medio de contrato por tiempo determinado, de mano de obra desocupada, liberando al empleador de ciertas obligaciones reguladas por leyes anteriores como la de Contrato de Trabajo 20.744 (texto ordenado por Decreto Número 390/76). A la vez, beneficiaban al empleador con descuentos del 50 al 100 por ciento en aportes patronales por la contratación por medio de estas modalidades promovidas, en un intento, más que nada, de generar el ámbito para el *blanqueo* o legalización de personal que ya trabajan en la empresa. Es importante aclarar, además, que estas leyes dejaron explícitamente afuera a los peones rurales y al servicio doméstico.

Este mecanismo de promoción tuvo medianos resultados en los primeros años de ejecución donde se produjo fundamentalmente el *blanqueo* o lega-

lización de personal, aunque no se fomentó en grados apreciables el empleo. Pero después de 1995 cada vez fueron menos utilizadas, debido a la crisis económica general y al proceso de recesión posterior. Además, se lanzaron diferentes programas de empleo como el *Programa de Empleo Privado* y el *Programa Nacional de Pasantías*, entre otros, con el mismo objetivo declarado de fomentar el empleo. En particular el Programa Nacional de Pasantías, si bien contribuyó al empleo de jóvenes, también intensificó las situaciones de precariedad laboral y no fomentó la formación ni la capacitación ya que las pasantías, por lo general, se hicieron en trabajos de baja calificación y, en un contexto con escasos empleos, tampoco posibilitaba la colocación una vez finalizada la pasantía.

Sector semiempresarial

Este sector está constituido por empresas y emprendimientos productivos cuyo comportamiento económico y organización no difiere sustancialmente de las unidades económicas que pertenecen al sector doméstico. Sin embargo, el volumen de capital invertido y la escala de operaciones del establecimiento exige la contratación de mano de obra asalariada permanente. Así, se incluyen en este sector las llamadas PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas) y Microempresas.¹⁰ Estas categorías de empresas se definen en relación con el número de empleados, la mediana empresa de 50 a 99 personas ocupadas, la pequeña empresa de 6 a 49, y la microempresa de 1 a 5 (sin contar al propietario). Aunque, como veremos, estas cifras varían según la rama de actividad y/o los autores, países u organismos públicos o privados que planteen el tema, no habiendo acuerdo unánime al respecto. A diferencia de las empresas capitalistas, el propietario, además de su dedicación a la organización y administración del establecimiento, participa directa y activamente en el proceso productivo. La división del trabajo, generalmente poco desarrollada, está en función del incremento en los medios de producción. Dada la reducida escala de operaciones y las fuertes fluctuaciones de la demanda que afectan a estos establecimientos, los ocupados están sometidos a una elevada inestabilidad laboral. El reducido tamaño de las unidades económicas y la ausencia casi total de organizaciones sindicales que amparen a los trabajadores, el grado de cobertura de la legislación laboral y de la seguridad social son mínimas.

Las Leyes 24.013/91 y 24.465/95 también son aplicables a este sector, además de la Ley 24.467/95 de Contratos de Trabajo para la Pequeña Empresa, sancionada y promulgada en 1995, que permite la contratación por cualquiera de las modalidades promovidas por la Ley 24.013/91, pero no requiere la habilitación por convenio colectivo, ni el registro, ni la indemnización previstos en ésta. En la Ley 24.467/95 se considera pequeña empresa a las que cuenten con un plantel que no supere los cuarenta (40) trabajadores y tengan una factura-

¹⁰ En ocasiones se las agrupa bajo la denominación de MiPyMES (Micro, Pequeña y Mediana Empresa). Pero para el caso de la provincia de Jujuy es pertinente presentarlas por separado.

ción anual inferior a la cantidad que para cada actividad fija la Comisión Especial de Seguimiento (creada por el Art. 105 de la Ley 24.467/95).

Además, en 1995, se han lanzado diferentes programas nacionales dirigidos a estas empresas como, por ejemplo, el *Programa de Empleo Privado para la Pequeña y Mediana Empresa*, dirigido a empresas de hasta 100 trabajadores. Estos intentos, con una economía en recesión¹¹, solamente mantienen a algunas de estas empresas en funcionamiento pero la capacidad de acumulación y crecimiento es muy baja o nula.

Sector de servicios domésticos

El servicio doméstico constituye una actividad muy especial dentro de los servicios. Los ocupados en este sector son asalariados, pero su relación laboral no es con una unidad económica sino con una familia.¹² Este sector es claramente una de las pocas alternativas ocupacionales que tiene la mujer migrante al llegar a la ciudad, de baja calificación y sin experiencia laboral previa. Puede afirmarse que este sector incorpora a los trabajadores con menor nivel educativo y las peores condiciones de trabajo e ingresos.¹³ Según datos del Censo de Población y Vivienda de 1991 el porcentaje de mujeres que trabajaban como empleadas domésticas era el 97,4 por ciento del total. Otro dato que brinda esta fuente es que el 57,02 por ciento del total de los trabajadores en servicio doméstico nunca asistió o tiene el primario incompleto y el 37,3 por ciento tiene primario completo o no completó el secundario. En la Argentina, sobre este sector, hay una ausencia de estudios teóricos y empíricos. Sería importante avanzar en su descripción y comprensión, ya que, lo que sí conocemos, aunque solamente a grandes rasgos, es el importante número de mujeres empleadas en él y las condiciones de desprotección social en que desarrollan sus actividades laborales.¹⁴

Sector doméstico

La organización económica de los establecimientos que integran este sector está basada en la propiedad de los medios de producción y en el trabajo personal del productor directo. Se trata de los trabajadores por cuenta propia.

¹¹ Entendida como la disminución de la actividad económica, acompañada de aumento del desempleo y de un crecimiento lento de la producción. Congdon y McWilliams, 1992, p. 169.

¹² Aquí se plantea un debate interesante para América Latina que no ha sido lo suficientemente trabajado, éste es el caso de los criados/as que cumplen funciones de servicios doméstico en hogares pero su retribución no es monetaria. El INDEC en la Argentina identifica a estos como *trabajadores familiares sin remuneración fija* pero no se han hecho estudios específicos. En este mismo sentido es interesante el análisis sobre el comportamiento social de las trabajadoras domésticas remuneradas como adentro o sin retiro y las por hora o con retiro que realiza Lozada, 1988. También se puede consultar a Cárdenas, 1986.

¹³ Ver: Golovanevsky, 2000.

¹⁴ Gutiérrez, 1983.

Los miembros del grupo doméstico¹⁵ del trabajador por cuenta propia participan, aunque no necesariamente, en las actividades del establecimiento como trabajadores familiares no remunerados.¹⁶ Por lo tanto, la organización de la producción gira básicamente en torno de la fuerza de trabajo familiar o doméstica con alguna presencia de aprendices y/o trabajadores asalariados eventuales, que por lo general, están dentro de la red de relaciones personales del trabajador o de su grupo doméstico, es decir, que no se recurre por lo general a avisos y selección de personal que no se conozca, o de quien no se tenga una referencia previa.

El tamaño mínimo de estos establecimientos y la escala de operaciones no da cabida al desarrollo de una mayor división del trabajo. El trabajo manual prevalece sobre la producción mecanizada. En muchos casos, los trabajadores del sector suelen utilizar bienes de consumo durable como bienes de capital, como es el caso de la utilización de la vivienda como espacio para la producción y las ventas, por ejemplo.

Las modalidades de inserción en la estructura económica urbana de la provincia de Jujuy, en el transcurso de la vida laboral de las personas, y el análisis comparativo de las características demográficas y socio-económicas de estos trabajadores respecto de los ocupados en otros sectores, permitió en un trabajo anterior¹⁷ probar la hipótesis según la cual las actividades por cuenta propia incorporan mano de obra con características diferentes a las que exhiben los ocupados en los sectores empresarial, semiempresarial y estatal de la economía urbana. El trabajo por cuenta propia es, como producto de la actual situación económica local, una alternativa laboral en expansión. Y, además, es el sector que incorpora a aquellos que quedan marginados o excluidos de participar en el mercado de trabajo en los otros sectores como las mujeres con fuertes responsabilidades reproductivas,¹⁸ los jóvenes y los ancianos.

¿QUIÉNES SON LOS/AS TRABAJADORES/AS POR CUENTA PROPIA DEL SECTOR DOMÉSTICO?

Esta propuesta de conceptualización de la estructura socio-económica urbana en cinco sectores diferenciados, a partir de la identificación de las distintas formas de organización del trabajo, es la base para reconocer categorías

¹⁵ El estudio de los *grupos domésticos* ha dado lugar a profundos debates en el campo de las ciencias sociales que de una u otra forma intentaron dar respuesta a la gran heterogeneidad que presentan las estructuras socio-económicas agrarias y urbanas en la sociedad contemporánea. Desde la antropología económica han participado en este debate, entre otros: Meillassoux, 1977; Sahlins, 1983; Lomnitz, 1985 y Harris, 1986. Sahlins se basa en la obra del economista ruso A.V.Chayánov, 1985, cuya influencia en todo el debate es innegable. Más recientemente y desde una perspectiva de género se puede consultar el trabajo de: Comas D'Argemir, 1995. En el ámbito local, y siempre desde la antropología económica, entre otros, están los trabajos de: Jaume, 1989; Trinchero, 1992 y 1995; Balazote y Radovich, 1992 y Balazote *et al.*, 1998. Para ampliar este tema se puede consultar Bergesio, 2004a.

¹⁶ Se tomó esta denominación porque es cómo son registrados por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y los Censos.

¹⁷ Bergesio, 2000a.

¹⁸ Mujeres pobres con tres hijos o más y/o con adultos enfermos a cargo de su atención y cuidado. Ver: Bergesio, 2000b.

ocupacionales. La estructura socio-económica urbana está conformada por cinco sectores: el estatal, el empresarial, el semiempresarial, el de servicios domésticos y el doméstico. En el interior de cada sector se pueden identificar distintas categorías ocupacionales. En adelante me ocuparé de una de ellas: los/as *trabajadores/as por cuenta propia del sector doméstico* (TCPD).

Los/as TCPD son aquellos/as que desempeñan una actividad económica en forma independiente basada en su trabajo personal y el de su grupo doméstico, sin tener personal permanente en relación de dependencia, siendo los/as propietarios/as de los medios de producción. La organización económica de los establecimientos que integran el sector doméstico está basada en la propiedad de los medios de producción y en el trabajo personal del/la productor/a directo/a. Los miembros del grupo doméstico del/la trabajador/a por cuenta propia participan, aunque no necesariamente, en las actividades del establecimiento como trabajadores familiares no remunerados. Por lo tanto, la organización de la producción gira básicamente en torno de la fuerza de trabajo doméstica con alguna presencia de aprendices y/o trabajadores/as asalariados/as eventuales. El tamaño reducido de estos establecimientos y la escala de operaciones no da cabida al desarrollo de una mayor división del trabajo. El trabajo manual prevalece sobre la producción mecanizada y la tecnología incorporada en los procesos productivos es mínima, acorde con la sencillez de los procesos de trabajo. En muchos casos, los/as trabajadores/as del sector suelen utilizar bienes de consumo durable como bienes de capital, como es el caso de la utilización de la vivienda como espacio para la producción y las ventas, por ejemplo. La relativa facilidad de entrada de nuevos ocupados a este sector hace posible una importante participación de mujeres, menores y ancianos en las actividades por cuenta propia.

El concepto de *grupo doméstico* es más amplio que el de familia,¹⁹ ya que se extiende a parientes, vecinos, paisanos, amigos y compadres, por ejemplo; que pueden residir en un mismo lugar o no, conformado por una extensa red de relaciones que incluye a miembros intra y extra familiares en la cual prevalece un sistema de contraprestaciones materiales y simbólicas que permiten en conjunto la reproducción de la vida. Esto último, es decir, el carácter reproductivo de los grupos domésticos, implica una determinada forma de concebir al mundo, de relacionarse con la naturaleza, y de los hombres y mujeres entre sí, de organizarse social y políticamente y ejercer la vida cotidiana.²⁰ El *grupo doméstico*

¹⁹ Chayanov, agrónomo ruso especializado en el estudio de la economía campesina, en 1923, planteaba que "...es indudable que el concepto de familia particularmente en la vida campesina, pocas veces coincide con el concepto biológico que lo subyace y en su contenido intervienen una serie de complicaciones económicas y domésticas". Chayanov, 1985, p. 48.

²⁰ Por ejemplo, Rotman plantea que las relaciones mercantiles no excluyen necesariamente todo contenido de alto valor social. Aun en aquellas relaciones en las que el interés económico puede ser predominante, los componentes sociales pueden desempeñar un papel sumamente importante. Tal es el caso del tipo de intercambio que analiza en las ferias artesanales urbanas de Buenos Aires, donde establece tal relevancia y la vincula con las características de los objetos y del canal de expendio. Al analizar las estrategias de comercialización implementadas por el sector, precisa su vinculación con ciertas ideas, creencias y valores que sustentan este sector laboral respecto de su profesión. Rotman, 1995.

adquiere así importancia no solamente porque garantiza el proceso productivo, "...sino porque también regula el proceso reproductivo, sea porque en su seno se produce la transmisión de normas, valores, conocimientos técnicos, etcétera; o porque dentro de su estructura se efectúa la reproducción biológica".²¹

El concepto de *sector doméstico* identifica a un sector socio-económico que establece relaciones de dependencia y subordinación con los *sectores estatal* y *empresarial*, fundamentalmente, relaciones éstas que pueden catalogarse como funcionales. Constituye un sector integrado al sistema y necesario para su mantenimiento, en cuanto representa y ocupa un nivel de heterogeneidad estructural que posibilita el desarrollo y el crecimiento. El *sector doméstico* está constituido por el conjunto de emprendimientos unipersonales que están insertos en mercados competitivos o en la base de la estructura productiva en el caso de los mercados oligopólicos concentrados. En un contexto de este tipo el TCPD surge, por un lado, para satisfacer una cierta demanda real y efectiva (que también le impone su grado de estructuración) y por otro, como un conjunto de empleos ofrecidos, es decir creados por el mismo oferente.

En relación con lo planteado, considero que hay una aclaración que se hace necesaria. El uso del concepto de *sector doméstico* en el estudio de los trabajadores *por cuenta propia* no se debe únicamente al propósito de definir una unidad de observación en la estructura económica sino que es a partir del análisis empírico de las unidades que lo conforman (esto es, los *grupos domésticos*) que se pueden comprender sus condiciones de reproducción. La categoría ocupacional de TCPD, desde una perspectiva metodológica, ofrece la ventaja operativa de articular diferentes niveles entre los aspectos estructurales de la sociedad y el nivel que corresponde al comportamiento de los individuos en sus interrelaciones cotidianas. Aspectos todos éstos, que deberán ser sometidos a nuevos estudios de contrastación empírica y de revisión teórico-metodológica.

JUSTIFICACIÓN Y DESAFÍOS DE LAS POLÍTICAS DE APOYO A TRABAJADORES/AS POR CUENTA PROPIA DEL SECTOR DOMÉSTICO

El primer gran tema para justificar políticas de apoyo a los TCPD se basa en que éste es un grupo claramente diferenciado dentro de la estructura socio-económica urbana, lo que posibilitaría la implementación de políticas focalizadas. Además, es el que se percibe como de mayor crecimiento comparativo en la última década en la Argentina y que surge como única alternativa laboral para un porcentaje muy importante de población, entre los que se encuentran las mujeres jefas de hogar con baja calificación laboral. Estas tres características de los TCPD, que constituyen un sector diferenciado, de gran crecimiento y que concentra población vulnerable, son la justificación para la implementación de

²¹ Balazote y Radovich, 1992, p. 28.

políticas de apoyo. Y sus fundamentos generales los podemos encontrar, básicamente, en la necesidad de crear empleo y de combatir la pobreza.

Es clara la importancia de los TCPD en términos de absorción de empleo en el actual contexto regional del noroeste argentino. Por ejemplo, en la ciudad de San Salvador de Jujuy, si se comparan los trabajadores por cuenta propia²² de los censos de 1980 y 1991 podemos encontrar que éstos han crecido el 47,5 por ciento y los trabajadores familiares sin remuneración fija²³ el 59,5 por ciento. La expansión de los TCPD se explica, en parte, porque los sectores estatal, empresarial y semiempresarial, reaccionaron de un modo semejante al de los países desarrollados, pero solamente en cuanto a la forma del ajuste, es decir, reduciendo su número de empleados y/o salarios. En cambio, si consideramos a los afectados por el proceso de ajuste, éstos, lejos de acceder a los subsidios sociales generalizados en los países desarrollados, debieron afrontar solos su subsistencia. Por ello, una parte importante de estos desocupados se vio compelida a buscar refugio en el cuentapropismo,²⁴ engrosando sus ya abultadas filas.²⁵

Esto explica, al menos en parte, la importancia creciente del sector doméstico en la conformación de la estructura económica local. Las unidades económicas que lo componen, ocupan a una fracción importante de la población económicamente activa y comparten importantes espacios del mercado con los otros sectores de la economía. Esto último se debe al hecho, como ya se señaló, de que cumplen un rol complementario a la producción en los sectores empresarial y semiempresarial, tanto porque ofertan bienes y servicios no cubiertos por ésta, como por su aporte en la circulación de mercancías de esos orígenes. Su contribución mayor se da, sin embargo, en el ámbito de la reproducción de una fracción importante de la fuerza de trabajo: por una parte, mediante los ingresos que generan a sus ocupados; por otra, a través del destino de su producción y su rol en la circulación de mercancías, que satisfacen la demanda de los trabajadores asalariados bajo modalidades que no siempre están presentes en otras unidades económicas.²⁶

22 En los censos 1980 y 1991 y en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) se consideran como trabajadores por su cuenta a aquellos que desarrollan su actividad utilizando para ello solamente su propio trabajo personal (es decir, sin hacer uso de trabajo asalariado) y sus propias instalaciones, instrumental y/o maquinaria. También se incluyen a aquellos socios de cooperativas de producción o de sociedades de personas que no emplean asalariados. INDEC, 1995, p. 30.

23 En esta categoría se incluyen a los que trabajan ayudando a un familiar o a un amigo sin recibir salario por dicho trabajo y a los trabajadores no remunerados, aunque circunstancialmente reciban alguna suma de dinero o retiren mercaderías que produce y/o vende el establecimiento. INDEC, op. cit.

24 Nun, 2001.

25 Si bien entre los TCPD hay un importante número que considera a esta actividad económica como un refugio, alternativo a la desocupación, este fenómeno no se explica solamente por esta variable. Existe un margen de opción y muchos de sus ocupados decidieron ser cuentapropistas por distintos motivos: no recibir órdenes, no tener horario, poder trabajar en el propio hogar y con la familia, entre otras razones. Bergesio, 2000a; en especial Capítulo V, "Los motivos para trabajar como cuentapropista" pp. 87-100.

26 Me refiero, por ejemplo, a créditos personales sin garantías (*fiado*) o intercambio de bienes y/o servicios.

Tokman,²⁷ en referencia al *sector informal*²⁸ en general, cita dos razones favorables para el desarrollo de políticas de apoyo al mismo, que no son menores y que constituyen novedades en esta época. El primero es político, porque hay acuerdo creciente sobre la necesidad de actuar en este campo. Esto que parece obvio en la actualidad, no lo era diez o quince años atrás cuando se esperaba que los llamados informales desaparecieran por su incorporación en los sectores empresarial y semiempresarial y, por lo tanto, eran una preocupación temporal que no ameritaba políticas de Estado para hacerle frente. Pero ahora su permanencia y crecimiento nos muestra otra realidad. Es claro que el sector de los TCPD crece, no solamente de manera coyuntural, sino que se ha transformado en permanente. Por lo tanto, es necesario hacer algo y ello es materia de decisión política de los gobiernos y de la sociedad en su conjunto. El segundo punto que señala Tokman es que las políticas de promoción del sector son, además, económicamente factibles aun en épocas de restricciones económicas. Son inversiones, por lo general, de menor cuantía que las que se requieren en otros sectores. Son rentables, como se verifica en muy diversos programas y, por lo tanto, hay disponibilidad incluso de fondos internacionales para apoyar el desarrollo de políticas de apoyo. En resumen, el apoyo al sector es justificable por motivos de empleo y pobreza. Es además viable, tanto desde el punto de vista político como desde el económico.

Ahora bien, para que sea (además de justificable y viable) factible se requiere, en primer lugar, seguir investigando sobre aspectos teóricos para continuar discutiendo sobre las definiciones y, en particular, hay necesidad de medir mejor al sector doméstico.²⁹ La heterogeneidad de las actividades de los TCPD, la diversidad de sus modalidades y sus lugares de ejercicio son tales que no son reconocibles por sistemas estadísticos creados para captar una forma precisa y determinada de actividad económica.

Sin embargo, las dificultades que presenta son menores que las de *sector informal urbano* o *informalidad*. Estas últimas se caracterizan por una extensa producción bibliográfica que no ha redundado en una acumulación sistemática de conocimiento. Hay abundancia de monografías que describen situaciones puntuales, y un sinnúmero de textos de escaso nivel de abstracción resultado de la aplicación, en general, de “teorías de alcance medio” (en el sentido que R. Merton³⁰ da al término). Conceptos más o menos abstractos, extraídos o incorporados a marcos teóricos para los que no fueron pensados, aparecen mezclados de manera heteróclita. Se utilizan categorías tales como sector informal, ilegal, marginal, dependiente, prácticas económicas subterráneas,

²⁷ Tokman, 1999.

²⁸ Recordemos que en el presente trabajo no se utiliza la categoría Sector Informal sino la de TCPD, que es un tipo más específico e identificable, que posibilita la implementación de políticas focalizadas.

²⁹ Este tema lo he trabajado en profundidad en: Bergesio, 2004a.

³⁰ Merton, 1984. Primera edición en inglés 1949, título original: *Social Theory and Social Structure*.

microempresas, cuentapropismo y economía oculta, entre otras; pero presentan diversos criterios de análisis y puntos de vista teóricos distintos. Esta maraña en la literatura conduce muchas veces a discusiones y debates estériles, dado que los autores no hablan de la misma realidad.

Por ello, es importante puntualizar que todo ejercicio de estimación empírica del llamado *sector informal urbano* (SIU) se encuentra teñido de una ambigüedad de base: ¿cuál es el significado teórico estricto de la categoría de análisis *informalidad*? Esta tensión da el trasfondo a todo ejercicio empírico y se constituye a menudo en una cuestión insoslayable en diversos niveles. En primer lugar, debe enfrentarse con la legitimidad de los criterios operativos utilizados para medir un segmento de la ocupación que no está, en rigor, debidamente definido. Dado que los criterios a los que se acude para definirlo apuntan normalmente a una serie de características que la literatura le atribuye a la *informalidad* pero que no se derivan de una conceptualización rigurosa del término. En segundo lugar, en varias oportunidades, los resultados puntuales obtenidos plantean interrogantes cuyos significados no pueden precisarse y, por ende, ellos no pueden resolverse en forma completa si no se clarifica antes la ambigüedad de base planteada. Finalmente, la reacción relativamente débil que presentó el *sector informal* en los años noventa terminó poniendo en tela de juicio la plausibilidad teórica misma de la noción de *informalidad*, según se la ha utilizado extensamente en las últimas décadas, *vis-à-vis* otras opciones teóricas que pudieran ser capaces de analizar más productivamente el comportamiento del mercado de trabajo, sobre todo en atención a algunos fenómenos de reciente aparición en ese ámbito. Todo ello tiene, además, repercusiones sobre la estrategia de investigación en el campo del empleo.³¹ La conceptualización estadística sigue en general a la evolución económica y social con un período de retraso. El caso del llamado *empleo informal* no constituye la excepción a la regla. No hay nada en esto que deba asombrar. Lo que importa es que “...las amplias discusiones, debates profundos y experiencias de recolección de datos hayan tenido lugar mucho antes de que un concepto desemboque en una proposición de norma estadística que se recomendará adoptar a los diversos países”.³²

Por el contrario, la categoría ocupacional de TCPD, al ser identificable dentro de la estructura socio-económica urbana es cuantificable, siempre y cuando, y esto es necesario aclararlo, se ajusten los instrumentos de medición existentes a este nuevo planteo. Una alternativa sería identificar a los TCPD en censos y encuestas a establecimientos y hogares (donde muchos hogares funcionan como establecimientos) y luego profundizar su conocimiento mediante entrevistas directas, ya que el sector se define por la combinación de distintas variables de carácter cuantitativo y cualitativos.

³¹ Monza, 2000.

³² Charmes, 1992, p. 8.

Además, la categoría ocupacional de TCPD, reconoce las dimensiones más significativas de las actividades económicas independientes en las ciudades, discriminando y desagregando la heterogeneidad de los procesos laborales implicados, superando la dualidad formal-informal. Y contempla, además, las especificidades del sector en las ciudades y reconoce sus dimensiones económicas, políticas, sociales y culturales, considerando sus relaciones con otros sectores socio-económicos.

LÍNEAS DE ACCIÓN: CAMINOS RECORRIDOS Y POR RECORRER

Es bueno recordar, a la hora de plantear posibles líneas de acción, que no hay soluciones simples ni efectos automáticos: se necesita de una serie de políticas y sus efectos toman tiempo. El problema es estructural y complejo pero, igualmente, intentaré sintetizar algunas ideas en esta dirección.

Otra aclaración es que considero un error suponer que las políticas de apoyo a TCPD pueden ser sustitutos de políticas económicas generales en materia de empleo y eficientes en la lucha contra el desempleo. Un desocupado necesita respuesta inmediata, no de mediano o largo plazo y en la medida en que el crecimiento económico sea insuficiente, es difícil esperar que el problema del empleo pase exclusivamente por la solución de los problemas que afectan a los cuentapropistas o microempresarios, como suelen sostener algunas propuestas políticas actuales. Se requiere también solucionar los problemas de generación de empleo en los sectores de mayor concentración del capital, esto es, en el sector empresarial de la estructura socio-económica urbana, ya que ambas vías son necesarias. Lo deseable sería la coexistencia y complementariedad de sectores y las interrelaciones positivas. Esto es, cuanto mayor sea el número de empleos generados con mejores salarios en los otros sectores, mayores serán las posibilidades, para los ocupados en el doméstico, de aumentar su rentabilidad y, por otro lado, cuanto más rápido crezca la economía, mayor será la expansión de los mercados para las empresas y emprendimientos económicos, independientemente de su tamaño.

A la hora de pensar en políticas de apoyo al sector doméstico, existen dos instrumentos, a los que acuden reiteradamente distintos actores sociales (sean éstos gobernantes, políticos, comunicadores o dirigentes vecinales entre otros), que aparecen como emergentes (y hasta milagrosos si se me permite): la desregulación y el crédito.

El primero de estos instrumentos fue muy bien difundido y, finalmente, impuesto en América Latina por la visión neoliberal de la llamada *informalidad*. A partir de su interpretación de que las actividades informales son el resultado de un sistema regulatorio inadecuado, la corrección del mismo

debería inducir de manera automática al desarrollo del sector. Ello supone que no hay factores restrictivos o, si los hay, dejan de serlo al adecuarse al marco regulatorio.³³ Se puede estar de acuerdo, en líneas generales, en que es necesario eliminar algunas barreras legales y, sobre todo, las represivas, para permitir que los desempleados encuentren alternativas propias de subsistencia ante: (a) la incapacidad del sistema para brindarles el ingreso mínimo vital; (b) su pertenencia a colectivos identitarios que se encuentran inclinados cultural o socialmente a desarrollar actividades económicas por cuenta propia. Pero es más difícil coincidir en que esto constituye una “solución ideal”. La solución ideal sería garantizar, efectiva y no demagógicamente, el derecho al trabajo estable y bien remunerado y los servicios sociales esenciales a toda la población trabajadora, y no una alternativa que proclama la consigna del “sálvese quien pueda” (aunque no se debe olvidar que esto depende de si cuenta con las capacidades y oportunidades para hacerlo). Por esto último, es necesario agregar que es simplista el atribuir todos los fracasos de la iniciativa privada al entorno institucional-burocrático. Por ejemplo, es desatinado suponer que los TCPD puedan llegar a competir contra los grandes consorcios nacionales e internacionales, aun en el caso óptimo de que se supriman todos los obstáculos provenientes de la burocratización excesiva del aparato administrativo y todos los remanentes del orden mercantilista-patrimonialista.

Con respecto al crédito, la interpretación más frecuente atribuye la incapacidad de desarrollo de las actividades cuentapropistas a la falta de acceso a los mercados de capitales y, por lo tanto, propone que establecer programas de crédito solucionaría todos los demás factores que suelen acompañar al acceso restringido.³⁴ Este pensamiento es común entre políticos, técnicos y grandes o medianos empresarios que, y como consecuencia de la crisis económica vigente, se han reconvertido en microempresarios. Pero los TCPD lo ven como una oportunidad que, si viene acompañada de trámites engorrosos o pone en riesgo la propiedad familiar, no vale la pena intentar.³⁵ Entonces, acudiendo a la iniciativa y creatividad popular, genera sus propias respuestas, más acordes a sus necesidades y basándose en redes sociales preexistentes. Ejemplo de estas fuentes informales de crédito son los “pasa manos” (*Pasanaq'u* en Bolivia),³⁶ los créditos de parientes o amigos (basadas muchas

³³ De Soto, 1986.

³⁴ Berthoud y Milligan, 1995.

³⁵ Es común que los cuentapropistas se refieran a los créditos bancarios como: “salvavidas de plomo”.

³⁶ Circuito de dinero a préstamo muy común entre feriantes del noroeste argentino, aunque no exclusivamente. Todos los meses cada uno deposita un monto igual de dinero y cada mes, por sorteo, uno se lleva el pozo acumulado y con este monto puede negociar mejores precios en la compra al por mayor de mercadería o hacer algún arreglo en el local. Los montos son acordados en base a las necesidades de los que participan en el “pasa mano” y también las fechas de sorteo. Inclusive es común que, si alguno tuvo un problema familiar o económico, el grupo decida no sortear y darle el pozo acumulado como si hubiera sido beneficiado por el sorteo. Quienes participan lo hacen basándose en la aceptación de todo el grupo y su conformación se centra en la confianza mutua. Para Bolivia ver: Berthoud y Milligan, 1995, p. 63.

veces en el compadrazgo), de prestamistas, casas comerciales y el crédito en mercadería.

Estos instrumentos, la desregulación y el crédito formal, son importantes pero, definitivamente, no milagrosos. Sus efectos no son automáticos ni son las únicas medidas que se deberían impulsar. Hecha esta aclaración, sin embargo, también es necesario decir que si se aplicaran considerando el contexto socio-económico y se promueve la participación activa de los/as actores/as sociales involucrados/as en el proceso, podrían acercar algunas soluciones a problemas concretos (que deberían ser, además, previamente identificados). Dicho en otros términos, no son suficientes aunque pueden ser necesarios.

APRENDER DE LA EXPERIENCIA

Existe ya una experiencia acumulada importante en el manejo de programas de apoyo a este sector socio-económico. Mencionaré los más significativos pero, como no se han llevado a cabo experiencias focalizadas en los TCPD, deberé recurrir a grupos más amplios, esto es: las actividades cuentapropistas, el autoempleo y las microempresas.³⁷

Los programas de apoyo al sector doméstico³⁸ están demostrando, como ya se señaló, que son en general medianamente exitosos y rentables. Mediante el apoyo con programas de crédito y de capacitación se registran en algunos casos aumentos de los ingresos y en la mayoría mejoras en la calidad de vida.³⁹ En menor medida y a mediano plazo se registran también aumentos del empleo, aunque por lo general se emplea a familiares, miembros del grupo doméstico o conocidos. Esto último está condicionado por las propias características de estas unidades económicas, ya que, al tratarse de unidades pequeñas, de carácter familiar o doméstico y donde el propio cuentapropista concentra la mayor parte de las actividades, su capacidad de pasar del manejo absoluto de la unidad productiva a establecer una relación laboral requiere una expansión sostenida de la demanda para poder asumir el riesgo de emplear trabajadores permanentes (aunque se trate de miembros del grupo doméstico o de sus redes de relaciones).

No todas las actividades por cuenta propia o microempresariales pueden ser apoyadas productivamente mediante una única propuesta. Por ejem-

³⁷ Aunque no hay sobre estas categorías ocupacionales una clara disquisición siendo, por lo tanto, ambiguas. En un intento de sistematización de cómo son identificadas en los programas y a los fines del presente análisis se definen, sintéticamente, como: a) cuentapropistas: los que trabajan empleando familiares sin remuneración fija; b) autoempleo: trabajador independiente sin empleados; c) microempresario: con uno a cinco empleados.

³⁸ En este análisis se incluye a los microempresarios porque se pudo comprobar, en la provincia de Jujuy, que un importante número de TCPD para acceder a algunos programas, especialmente de capacitación y crédito, optaban por esta denominación aunque no tenían empleados en forma permanente sino un sistema de contraprestaciones del grupo doméstico y su red de relaciones.

³⁹ Sobre este tema ver: Lescanne, 1998 y NORTESUR, 1997.

plo, cuando la Organización Internacional del Trabajo (OIT)⁴⁰ se refiere al 56 por ciento que está ocupado en este tipo de actividades y propone políticas para apoyarlo, se corre el riesgo de creer que esto se hará sobre la totalidad, y esto es imposible. En la mayoría de los casos, las políticas laborales implementadas solamente afectan a un grupo de personas que trabajan en aquellas actividades concretas para las que fueron diseñadas. La cantidad de afectados o beneficiarios/as depende del tipo de programa: cuanto más requerimientos se introduzcan menores serán los alcances de los mismos. Esto lleva a que las políticas sean más específicas y con menor alcance y, aunque esto no es malo en sí mismo, lo que sí es un error es generar expectativas injustificadas al respecto. Por ello es importante resaltar que si la intención es focalizar, hay que explicitarlo desde el comienzo y determinar cuántos serán los beneficiarios potenciales para poder evaluar correctamente los resultados y no generar falsas expectativas. Un aspecto a desarrollar en este sentido es buscar complementariedad entre programas y no superposición, que es lo que sucede en muchos casos. Por ejemplo, es lo que sucede cuando se lanzan líneas de crédito similares para iguales sectores desde distintos organismos, ONGs, Estado nacional, provincial y municipal, sin que ninguno ofrezca programas de capacitación.

Otro tema relacionado es que el éxito alcanzado por muchos programas o proyectos se refiere a experiencias piloto, habiendo resultado muy difícil su masificación. La mayoría de los programas han sido exitosos pero no pasan de unos miles de beneficiarios/as. Existe entonces un problema de diseño en muchos casos y, en otros, una excesiva confianza en el alcance de los instrumentos diseñados, ya que *a priori* se espera que sean de alcance masivo.

Existen ciertas características de las unidades productivas, sean estas actividades cuentapropistas, autoempleo o microempresas, que se asocian con el éxito de los programas.

Apoyarlas en lo que saben hacer. Existe la tentación de que los programas logren cambiar a la gente y ello constituye una tarea difícil. El beneficiario debe mejorar en lo que está haciendo, pero además dar un salto procurando producir de una forma eficiente.

Dirigirse a sectores donde las economías de escala no son importantes. La expansión de los mercados donde existen economías de escala siempre beneficia a los más grandes y, por lo tanto, la expansión de los pequeños negocios enfrenta serias limitaciones.

Apoyar a los que no tienen problemas de insumos, pues si requieren materias primas que no están fácilmente disponibles se dificulta también el éxito del progreso.

Cuanto más cerca están los beneficiarios de los programas, mejores son los efectos, ya que se sienten más involucrados con el mismo. Pero esta

participación debe ser real y no solamente retórica o simbólica,⁴¹ como en muchas experiencias pasadas. Se deben pensar los medios y ponerlos en práctica para que esto ocurra realmente.

POLÍTICAS LABORALES Y GÉNERO: LA CUENTA PENDIENTE

En general, las políticas de promoción a cuentapropistas, autoempleados y microempresarios en la Argentina no han tenido en cuenta las particularidades de la situación de las mujeres allí ocupadas, con las restricciones socioculturales que las afectan. Por ello, no pudieron apoyarlas porque se las incluyó en políticas que no fueron planeadas desde una perspectiva de género.⁴² Esta es la mayor de las deudas.

En toda América Latina los programas destinados a mejorar la situación de la mujer en el mercado de trabajo han privilegiado la generación de ingresos, pero no han sido muy exitosos en el logro de sus metas. Estos programas han sido ampliamente evaluados por todos los países de la región y los expertos coinciden en su incapacidad para mejorar la situación de las mujeres.⁴³ Mediante estos proyectos, se organiza a las mujeres en pequeños grupos que desarrollan actividades destinadas a generar ingresos, se las capacita en algo específico, que generalmente se relaciona con sus actividades domésticas como costura o cocina, y se les proporciona los recursos necesarios para que el grupo utilice esa capacitación y produzca bienes y servicios para el mercado. A pesar de las buenas intenciones, la mayoría de estos proyectos en la región latinoamericana han fracasado.

Sobre las cuestiones operativas, las principales causas de estos fracasos pueden resumir en dos. La primera, se refiere a la selección de las instituciones que ejecutan los proyectos la cual suele ser inadecuada dado que, en general, se selecciona entre organizaciones no gubernamentales que tienen experiencia en temas sociales y de asistencia, pero no en los productivos. La segunda causa deriva del hecho de que la selección de las actividades a desarro-

⁴¹ Sirvent sostiene que existen dos formas de participación social: la real y la simbólica. La real tiene lugar cuando los miembros de una institución o grupo influyen sobre los diferentes procesos institucionales y sobre la naturaleza de las decisiones. Allí se ejerce el poder real participando en la toma de las decisiones políticas, objetivos y estrategias de acción. La participación simbólica, por el contrario, ejerce poca o ninguna influencia en las cuestiones políticas e institucionales, generando ilusiones de participaciones inexistentes. Sirvent, 1999.

⁴² El concepto de género designa las relaciones sociales entre los sexos mostrando que no hay mundo de las mujeres aparte del mundo de los hombres. Utilizarlo lleva a rechazar la idea de las esferas separadas; ya que los "estudios de la mujer" perpetuaban la ficción de que la experiencia de un sexo tiene poco o nada que ver con la experiencia del otro. Scott, 1993. Desde la antropología, la definición de *género* (o de *perspectiva de género*) alude al orden simbólico con que una cultura dada elabora la diferencia sexual. Lo que define así el género es la acción simbólica colectiva, siendo mediante el proceso de constitución del orden simbólico que una sociedad elabora las ideas de lo que deben ser los hombres y las mujeres. Lamas, 1996.

⁴³ Daeren, 2001.

llar no es siempre atinada, ya que no se considera el mercado y, en la mayoría de los casos, una vez realizada la parte de producción se fracasa en la etapa de comercialización (casi siempre descuidada en la planificación y librada a la suerte del mercado). No se hacen estudios de factibilidad de proyectos sino que, implícitamente, se consideran proyectos de asistencia. Los elementos resultantes se pueden resumir en los que siguen:

- los recursos financieros con que cuentan los programas son escasos y están disponibles por períodos muy cortos;
- las estrategias generadoras de ingreso promueven las actividades tradicionalmente consideradas como femeninas, como la elaboración de prendas de vestir o de alimentos procesados;
- casi no se llevan a cabo estudios de factibilidad con anterioridad a la ejecución de los proyectos;
- la capacitación y la asistencia técnica son insuficientes;
- las esposas y madres no cuentan con la ayuda necesaria en sus tareas domésticas/reproductivas; y por lo tanto no pueden dedicarles a los programas el tiempo necesario.

Finalmente, y en general, las instituciones participantes favorecen una perspectiva asistencial y no reconocen fácilmente la necesidad de un programa específico orientado hacia las mujeres.

Sin embargo, hay algunas experiencias que pueden aportar puntos de reflexión y posibles acciones a desarrollar. Quienes más han trabajado el tema son los/as técnicos/as de la OIT desde finales de la década de 1990. La OIT⁴⁴ señala que un empresario es toda persona que hace una prospección de su entorno comercial, determina las posibilidades de mejorarlo, reúne los recursos necesarios para ello y procura aprovechar al máximo las oportunidades operacionales, siendo importante la capacidad de asumir riesgos. Los empresarios se asimilan así, por lo general, con los propietarios y directores de empresas registradas. Es por ello que, dado que muchas mujeres son trabajadoras independientes, rara vez se les reconoce la condición de empresarias y ni siquiera ellas mismas se consideran como tales, identificando su trabajo como “ayuda”, en la mayoría de los casos.⁴⁵ Otro motivo por el que sus actividades laborales no son reconocibles por los criterios tradicionales es porque, en un gran número, son complementarias de las tareas reproductivas que las mujeres ejercen simultáneamente, en muchos casos, a las productivas.⁴⁶ Esta falta de visibilidad y de reconocimiento tiene como resultado que la mayor parte del tiempo no sean tomadas en consi-

⁴⁴ OIT, 1999.

⁴⁵ Bergesio, 2004b.

⁴⁶ Chebair y Reichmann, 1995.

deración por las instituciones y en los programas que se interesan por el desarrollo de las actividades por cuenta propia y microempresas.⁴⁷

Las mujeres deben hacer frente a diversos obstáculos en casi todas las fases de sus actividades como cuentapropistas y si bien los cuenta propia masculinos también experimentan algunos de esos obstáculos, las mujeres se ven enfrentadas a restricciones adicionales específicas de su género. Éstas pueden ser: barreras conductuales, relacionadas con su función, sociales, culturales, educativas, ocupacionales, infraestructurales y jurídicas. Por ejemplo, las mujeres que logran establecer una actividad económica por su cuenta a menudo crean una más pequeña que las creadas por los hombres. Y éstas presentan ciertas características comunes: se establecen con las capacidades de que se dispone y con capital exiguo; suelen no estar registrada en los organismos oficiales; realizan la producción en el hogar; dependen de los trabajadores de la familia; se concentran en sectores menos rentables; no hay división nítida entre hogar y negocio; ella ejecuta todas las funciones; la producción se comercializa localmente; muchas veces no controlan totalmente sus ingresos. Es decir, las características de las actividades económicas dependen del entorno sociocultural en que se desarrollan.⁴⁸

En reconocimiento del potencial como fuente de empleo de las actividades económicas por cuenta propia o de las microempresas, se han puesto en marcha muchos programas encaminados a fomentar la capacidad empresarial en general y la de las mujeres en particular. Un número cada vez mayor de organizaciones, públicas y privadas, se interesan por promover el acceso de las mujeres a estas actividades económicas, ya sea por medio de acciones generadoras de ingresos o del fomento de la capacidad empresarial y/o emprendedora.⁴⁹ Pero las intervenciones destinadas a apoyar a cuentapropistas y microempresarias no obtendrán grandes resultados si no toman en consideración el entorno en el que se insertan. Las actividades económicas actúan en un entorno dado, que se ve influido por el nivel de desarrollo económico y social, los recursos humanos y materiales, las políticas y la reglamentación, así como por la cultura local.

Por ello, en las políticas dirigidas al sector, es necesario poner de relieve que las empresas/emprendimientos dirigidas por mujeres no pueden ser consideradas aisladamente del entorno económico y sociocultural en que se desenvuelven. Los valores sociales, tales como la subestimación de la función económica de las mujeres, la existencia de estereotipos en cuanto a las funciones propias de cada sexo, el acceso limitado de las mujeres a ciertos tipos de formación profesional, las políticas o la legislación son factores que influyen en las condiciones de creación, supervivencia y desarrollo de los emprendimientos dirigidos por ellas y que pueden incluso excluirlas de importantes segmentos económicos.

⁴⁷ Berger y Buvinic, 1988.

⁴⁸ Bergesio, 2000b.

⁴⁹ Daeren, 2001.

Es necesario, además, plantear la cuestión de si los programas deben o no ser desarrollados específicamente para mujeres para ser efectivos. Las mujeres compiten en el mercado en desventaja con los hombres (cumpliendo doble y en ocasiones triple jornada laboral). Los programas destinados específicamente a la mujer, pueden aislarla de la corriente de esfuerzos para el desarrollo y reforzar las concepciones tradicionales sobre el papel económico de la mujer, que con frecuencia se orientan hacia la asistencia social (aspecto que, sin embargo, no debe ser descuidado, en especial en lo que respecta al cuidado de los niños/as y enfermos/as). Además, estas iniciativas encauzadas solo hacia la mujer pueden ser percibidas como programas con un interés especial y, por lo tanto, no ser aceptados políticamente. Una alternativa podría ser determinar las ventajas y desventajas de los programas dirigidos hacia mujeres, con respecto a programas mixtos, basados en el análisis empírico de cada contexto sociocultural específico.

Ahora bien, cuando el entorno es apropiado para el desarrollo de las empresas en general, es decir, sin tomar en cuenta su tamaño, se califica de “entorno empresarial favorable”.⁵⁰ Pero como ya dijimos, los emprendimientos económicos no constituyen un conjunto homogéneo. Difieren, por ejemplo, en cuanto a su dimensión, sector y tipo de propiedad. Por consiguiente, es necesario conocer adecuadamente las características de las actividades económicas y de los/as trabajadores/as involucrados/as en ellas, así como los obstáculos a que éstos y éstas deben hacer frente cuando establecen, consolidan y desarrollan su actividad a fin de determinar lo que podría constituir un entorno favorable para su desarrollo a la hora de diseñar e implementar políticas de apoyo al sector.

Entonces, la propuesta es diseñar políticas de apoyo a TCPD basadas en dos tipos de datos empíricos concretos. Por una parte, se debería establecer las dimensiones y características del cuentapropismo en las ciudades desde una perspectiva de género. Por otra, se debería explorar cuáles son los rasgos característicos y cómo se dan e interactúan en la vida concreta de esos y esas trabajadores/as. Este último propósito implica avanzar más allá del descubrimiento de una relación estática entre variables en un momento del tiempo, avance que servirá para proveer elementos a fin de plantear políticas enraizadas en la experiencia de los hombres y mujeres que trabajan en la ciudad.

BIBLIOGRAFÍA

ADAMS, Norma y Néstor, VALDIVIA (1994), *Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas en Lima*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

AROCENA, José (1990), *La pequeña empresa. Perfil de un actor*, Montevideo, Centro Latinoamericano de Economía Urbana/Ediciones de la Banda Oriental.

BALAZOTE, Alejandro y Juan Carlos, RADOVICH (1992), "El concepto de grupo doméstico", en Héctor Hugo TRINCHEIRO, *Antropología Económica II. Conceptos fundamentales*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

BALAZOTE, Alejandro, J.J., RADOVICH, M.B. ROTMAN y H.H. TRINCHEIRO (1998), "La economía doméstica: novedades del sujeto económico", en Héctor Hugo TRINCHEIRO, *Antropología Económica. Ficciones y producciones del hombre económico*, Buenos Aires, Eudeba.

BECCARIA, Luis y Néstor LOPEZ (comps.) (1996), *Sin Trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, Buenos Aires, UNICEF/Losada.

BERGER, Marguerit y Mayra BUVINIC (comps.) (1988), *La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa en América Latina*, Quito, Editorial Nueva Sociedad.

BERGESIO, Liliana (2000a), *Ganarse la vida. Trabajadores cuenta propia del sector familiar en la estructura socio-económica de San Salvador de Jujuy*, San Salvador de Jujuy, FUNDANDES/FHyCS, UNJu.

----- (2000b), "Se hace difícil cuando la familia y el trabajo se juntan... Mujeres cuenta propia del sector doméstico en San Salvador de Jujuy", en Actas de las IV Jornadas de Historia de la Mujeres y I Congreso Iberoamericano de Estudios de las Mujeres y de Género. "Voces en Conflicto, Espacios de Disputa", Buenos Aires, Departamento de Historia, Instituto Interdisciplinario de Estudios de Género, Facultad de Filosofía y Letras, UBA.

----- (2004a), *El sector informal urbano en discusión. Aproximación teórica metodológica a los trabajadores por cuenta propia del sector doméstico*, Tesis de Maestría en Teoría y Metodología de las Ciencias Sociales, San Salvador de Jujuy, FHyCS-UNJu (ms).

----- (2004b), "Teorías y políticas sociales: las mujeres en el sector informal urbano en América Latina", en María del Valle VIDELA y Norma Rosa HEREDIA (comps.), *Pensamiento Feminista II. Aportes para un nuevo andamiaje Social*, Córdoba, CEN Ediciones.

BERTHOUD, Olivier y Walter MILLIGAN (1995), *Sector informal urbano y crédito. Bolivia 1995*, La Paz, COTESU/CEDLA/CID.

CASANOVAS SAINZ, Roberto y Silvia ESCOBAR DE PABON (1988), *Los trabajadores por cuenta propia en la Paz. Funcionamiento de las unidades económicas, situación laboral e ingresos*, La Paz, CEDLA.

CARDENAS, Isabel Laura (1986), *Ramona y el robot. El servicio doméstico en barrios prestigiosos de Buenos Aires (1895-1985)*, Buenos Aires, Ediciones Búsqueda.

CARPIO, Jorge; Emilio KLEIN e Irene NOVACOVSKY (comps.) (1999), *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica/SIEM-PRO/OIT.

CONGDON, Tim y Douglas McWILLIAMS (1992), *Diccionario de economía*, Barcelona-Buenos Aires-México-Bogotá-Caracas, Grijalbo/Referencia.

COMAS D'ARGEMIR, Dolors (1995), *Trabajo, género y cultura. La construcción de desigualdades entre hombres y mujeres*, Barcelona, Icaria/Institut Català d'Antropologia.

CHARMES, Jacques (1992), *El empleo en el sector informal. Su integración a las estructuras económicas*, Buenos Aires, HVMANITAS.

CHAYANOV, A.V. (1985), *La organización de la unidad económica campesina*, Buenos Aires, Nueva Visión.

CHEBAIR, Eliana y Rebecca REICHMANN (1995), *Balanceando la doble jornada. La mujer como gerente de la microempresa*, Colombia, ACCION Internacional, Serie Monografías N° 10.

DAEREN, Lieve (2001), *Enfoque de género en la política económica-laboral. El estado del arte en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL-ECLAC.

De SOTO, Hernando (1986), *El otro sendero*, Buenos Aires, Sudamericana.

Encuentro Nacional de la Microempresa (1996), *La microempresa en debate*, Buenos Aires, IDEMI/EMPRENDER/Munic. de Rafaela / Fundación Institucional.

ESCOBAR DE PABON, Silvia (1990), *Crisis, política económica y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar*, La Paz-Cochabamba-Santa Cruz, 1985-1989, La Paz, CEDLA, Serie: Estudios e investigaciones.

GOLOVANEVSKY, Laura (2000), "Mujeres en el mercado de trabajo. Un estudio de caso: Jujuy en la década de los noventa", en *Demografía y Empleo Femenino*, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, Documento de Trabajo N° 2, San Salvador de Jujuy, UNJu.

GUTIERREZ, Ana (1983), *Se necesita muchacha*, México, Fondo de Cultura Económica.

GRASSI, Estela; Susana HINTZE y María Rosa NEUFELD (1994), *Políticas Sociales. Crisis y Ajuste Estructural*, Buenos Aires, Espacio Editorial.

HARRIS, Olivia (1986), "La unidad doméstica como una unidad natural", en *Nueva Antropología*, vol. VIII, N° 30, México.

INDEC (1995), *Encuesta Permanente de Hogares. Manual de Instrucciones. Cuestionario individual*, Buenos Aires.

JAUME, Fernando (1989), "El concepto de marginalidad", en *Cuadernos de Antropología Social*, vol. 2, N° 1, Buenos Aires, Sección Antropología Social/Instituto Ciencias Antropológicas/Facultad de Filosofía y Letras-UBA, pp. 25-42.

LAMAS, Marta (comp.) (1996), *El género: construcción cultural de la diferencia sexual*, México, Programa Universitario de Estudios de Género-UNAM/Miguel Angel Porrúa-Grupo Editorial.

LESCANNE, Valérie (1998), *Apostando al crecimiento. Evaluación del impacto de los servicios de apoyo a los microempresarios de menores recursos económicos*, Buenos Aires, EMPRENDER.

LOMNITZ, Larissa A. de (1985), *Cómo sobreviven los marginados*, Buenos Aires, Siglo veintiuno editores.

LOZADA, Juliana María (1988), "Trabajo doméstico remunerado. Relación laboral y comportamiento social: la dependencia", en *Cuadernos de Antropología Social*, vol. 1, N° 2, Buenos Aires, Sección Antropología Social-Instituto de Ciencias Antropológicas, Facultad de Filosofía y Letras, UBA.

MEILLASSOUX, Claude (1977), *Mujeres, graneros y capitales*, México, Siglo veintiuno editores.

MERTON, Robert (1984), *Teoría y estructura sociales*, México, Fondo de Cultura Económica.

MONZA, Alfredo (2000), "La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes", en Jorge CARPIO, Emilio KLEIN e Irene NOVACOVSKY (comps.), *Informalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica/SIEMPRO/OIT.

MÜLLER, Alois (1980), *Los trabajadores por cuenta propia en Santiago*, Santiago de Chile, PREALC.

NORTESUR (1997), *Gestión empresarial desde la perspectiva de género. Una estrategia de capacitación interinstitucional para mujeres de los sectores populares*, Buenos Aires, NorteSur/C.E.D.y.E.P.

NUN, José (2001), *Marginalidad y exclusión social*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1990), *Informe VII. Promoción del empleo por cuenta propia*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.

----- (1999), *Cuestiones de género en el desarrollo de las microempresas*, Ginebra, Departamento para el Desarrollo de Empresas y Cooperativas-OIT.

PALMA, Diego (1987), *La informalidad, lo popular y el cambio social*, Lima, DESCO.

----- (1992), "La economía popular", en A. ADRIANZEN y E. BALLON (comps.), *Lo popular en América Latina: ¿Una visión de crisis?*, Lima, DESCO.

PANAIA, Marta; Susana APARICIO y Carlos ZURITA (coords.) (2000), *Trabajo y población en el Noroeste Argentino*, Buenos Aires, La Colmena.

ROTMAN, Mónica (1995), "La esfera del intercambio. Acerca de la circulación de los contenidos mercantiles en las prácticas comerciales artesanales" en Hugo TRINCHERO (editor), *Producción doméstica y capital. Estudios desde la antropología económica*, Buenos Aires, Editorial Biblos.

SAHLINS, Marshall (1983), *Economía en la Edad de Piedra*, Madrid, Editorial Akal.

SCOTT, Joan (1993), "El género: una categoría útil para el análisis histórico", en María Cecilia CANGIANO y Lindsa DUBOIS (comps.), *De mujer a género: Teoría, interpretación y práctica feminista en las ciencias sociales*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

SIRVENT, María Teresa (1999), *Cultura popular y participación social. Una investigación en el barrio de Mataderos*, Buenos Aires, Miño y D'ávila Editores.

TRINCHERO, Héctor Hugo (comp.) (1992), *Antropología económica II. Conceptos fundamentales*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

----- (editor) (1995), *Producción doméstica y capital. Estudios desde la antropología económica*, Buenos Aires, Editorial Biblos.

TOKMAN, Víctor (1999), "La informalidad en los años noventa: situación actual y perspectivas", en CARPIO y NOVACOVSKY (comps.), *De igual a igual. El desafío del estado ante los nuevos problemas sociales*, Brasil, Fondo de Cultura Económica/SIEMPRO/FLACSO.

RESUMEN

En el presente trabajo se busca identificar las distintas formas de organización del trabajo en las ciudades intermedias con el objeto de reconocer cuáles deberían ser las prioridades en materia de políticas laborales. Se analizarán brevemente los programas laborales ejecutados en la Argentina en general y en la provincia de Jujuy en particular durante la última década, para realizar un balance de los mismos focalizando la atención en el caso de cuentapropistas y microempresarios/as.

A partir de ese análisis se intenta resaltar dos cuestiones. Por un lado, plantear la gran heterogeneidad de formas de organización del trabajo en el ámbito urbano, tomando como punto de análisis una ciudad intermedia de frontera de la región andina: San Salvador de Jujuy (capital de la provincia de Jujuy). Por el otro, mostrar que en el interior de los sectores que conforman esa estructura socio-económica urbana también hay heterogeneidad, por lo cual se argumenta a favor de concentrar esfuerzos teóricos para identificar a grupos de trabajadores/as en sectores ocupacionales específicos y desde lo político, apoyar a aquellos que han presentado el mayor crecimiento comparativo. Desde esta perspectiva, en el presente trabajo, se argumentará a favor de la identificación de una categoría ocupacional específica como es la de los/as *trabajadores/as por cuenta propia del sector doméstico* (TCPD).

La propuesta se basa en dirigir una mirada al TCPD que implique por una parte, establecer las dimensiones y características del cuentapropismo; por otra, explorar cómo se da en la vida concreta de esos/as trabajadores/as la interacción de sus rasgos característicos; y por último, establecer las relaciones del TCPD con otros sectores de la economía. Estos propósitos avanzan más allá del descubrimiento de una relación estática entre variables en un momento del tiempo, avance que servirá para proveer elementos a fin de plantear políticas enraizadas en la experiencia de los hombres y mujeres que trabajan en la ciudad.

Esta mirada identifica, además, el mayor de los déficits. Este es, el que le cabe a las políticas de promoción a cuentapropistas, autoempleados y microempresarios con las mujeres ocupadas en esas actividades laborales. Dado que, al no tener en cuenta las particularidades de estas trabajadoras, con las restricciones socioculturales que las afectan, no pueden apoyarlas si se las incluye en políticas que no fueron planeadas desde una perspectiva de género.

ABSTRACT

This article seeks to identify different ways of labour organization in the cities aiming to recognize which ones should be taken as priorities when designing labour policies. Labour programmes developed in Argentina and particularly in Jujuy during the last decade will be briefly analysed, in order to carry on an evaluation about them, focusing on self-employed workers and very small enterprisers.

Based in this analysis two subjects stand out. On one side, the heterogeneity of ways in which labour is organized in urban areas is put forward, taking as a starting point for the analysis a city of medium size in the frontier of Andes region: San Salvador de Jujuy (the capital city of Jujuy province). On the other side, the article aims to show that, even inside those sectors which form the urban socioeconomic structure, heterogeneity can be found, which leads to claim for concentration of theoretical efforts to identify groups of workers in specific sectors and also for political support to those who experienced the biggest comparative growths. From this perspective the paper claims for the identification of a specific labour category, which is self-employed workers in the domestic sector (SED).

The proposal is then to study the SED trying to establish the size and characteristics of self-employed workers sector, also to explore how their specific features interact in their daily life and finally to establish the links between this sector and the other sectors in the economic environment. These objectives mean to go further than the discovery of a static relationship between variables at one moment in time, and this knowledge will be useful to provide material for planning policies rooted in the experience of men and women working in the city.

This look also contributes to identify the biggest deficit: promotion policies for self-employed and very small enterprisers women. These female workers are not taken into account with all their features and the socio-cultural restrictions they face, and so they cannot be supported if they are included in policies which had not been planned from a gender perspective.

APUNTES PARA LA REDISCUSIÓN DEL CONCEPTO DE REGIÓN EN LA ARGENTINA ACTUAL

Marta Panaia

INTRODUCCIÓN

La construcción del concepto de región geográfica argentina –desde la perspectiva física– fue un producto conceptual que mezcló el concepto de base natural fisiográfica alemana con la visión de la región francesa, que incluye ciertos atributos humanos. Tuvo sus orígenes en las enseñanzas de la Europa del siglo XIX, en pleno positivismo y llega a la Argentina 50 años después, en un contexto discursivo político bien diferente, lo que le imprimió además de un contenido ideológico, una fuerte des-actualización.¹

Las regiones argentinas tal como fueron construidas para su análisis geográfico padecen de límites des-historializados e implican en general, una reducción de las grandes unidades naturales que inicialmente excedían el territorio argentino, con recortes solamente justificables desde lo político.

Por otra parte, esta concepción física del espacio regional toma el espacio como determinante del asiento de las actividades humanas, por esa razón el concepto de región ha sido fuertemente cuestionado desde las perspectivas más sistematizadoras y planificadoras de la geografía.

Para Barsky la región es histórica, es el lugar donde se territorializa la historia y es también la puesta en valor y producción del territorio, generando una visión cambiante y dinámica del espacio geográfico. Para este autor los componentes físicos juegan un papel importante en la medida que son componentes de una geografía construida históricamente. En este sentido, el es-

Marta Panaia es miembro de la Carrera de Investigador Científico y Tecnológico del CONICET, con asiento en el Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales/UBA.

¹ Cf. Barsky, 2000.

cenario forma parte de la historia, pero los territorios son productos de la dominación ejercida por los hombres.

Dice Alejandro Rofman,² que la estructuración regional –en un desarrollo capitalista dependiente– resultante a través del tiempo no es otra cosa que el efecto de las decisiones adoptadas por los agentes representativos de tal sistema (el Estado y los inversores) a cuya conducta se deben ajustar los demás sectores de la sociedad.

En un país dependiente como la Argentina –dice Barsky– en la etapa de formación nacional, la división internacional del trabajo le otorga un papel fundamental a la región pampeana, y ésta se consolida, pero no es más que la imposición del criterio de región que proviene de la visión internacional y de los inversores que veían en este territorio al proveedor de carne y cereales para los consumidores europeos. De manera que la zona pampeana más que una región es una regionalización propia de los intereses europeos. No obstante defiende el uso del concepto de región, no para buscar la unidad entre lo humano y lo físico, sino en el sentido de analizar un gran proceso histórico territorializado y todo lo que implica para este territorio, es decir, la *huella original*, la dimensión regional que puede sernos útil para el análisis de los sujetos sociales.

Ina Elías de Castro³ llama *región* al territorio con acción política y *regionalismo* como la expresión política de la región. Según Castro el concepto de *región*: es dinámico, complejo y construido históricamente por la sociedad al igual que el de espacio; es definible, observable, acotable y concreto; por su carácter dinámico la delimitación no puede ser estática ni permanente; es un subsistema espacial, pero se halla permanentemente en interacción con otras escalas de nivel nacional y mundial, intensificada por la actual globalización; expresa diferenciaciones y particularidades respecto del espacio de la sociedad global; posee relaciones internas autónomas que le confieren un carácter propio y diferenciado; la integran componentes territoriales y sociales que interactúan entre sí; las regiones de origen político administrativo son importantes para analizar situaciones específicas de relaciones con el poder político. Mientras tanto el concepto de *regionalismo* implica una fuerte carga ideológica y se entiende en el marco de la representación social creada por las elites que detentan el poder. El regionalismo se define desde el discurso por su oposición al poder central.⁴

Según Castro el *regionalismo* constituye la expresión de las relaciones políticas entre las regiones o de estas con el poder central, siempre que estas relaciones tengan expresión política, económica o social. Así tanto la intervención como la manipulación política y la base territorial son las dimensiones básicas del *regionalismo*.

² Rofman y Romero, 1973.

³ Castro, 1992.

⁴ Cf. Castro, 1992.

Para otros autores,⁵ la *región* nace con un problema ontológico ya que debate su existencia misma señalando que para algunos la región existe antes de ser mirada por el estudioso, mientras que para otros hay que construirla. Coraggio,⁶ en cambio, dice que es erróneo plantearse si las regiones son reales o construidas, porque tienen un poco de las dos. La región permite rescatar complejos socio-naturales mensurables metodológicamente. O sea que partiendo desde otra perspectiva de análisis que conceptualice la problemática regional desde una definición ontológica de las categorías sociales, las regiones existen objetiva y dinámicamente bajo un sistema capitalista.

Buzai⁷ señala que con el predominio de la geografía cuantitativa pasaron a delimitarse *áreas* a mediados del siglo xx, coincidiendo con la idea de que los espacios geográficos se construyen. Así las *regiones* y las *áreas* se construyeron con técnicas cuantitativas que se aplicaron como procedimientos clasificatorios, la región como tipología espacial, como matriz de datos geográfica.⁸ En esta concepción las regiones pueden o no tener continuidad en el espacio, ya que las aplicaciones estadísticas siempre apuntan a asociar unidades espaciales de máxima correlación, de manera que la continuidad espacial, no siempre existe.

Buzai⁹ señala que la tecnología digital fortalece el concepto de *región construida*, pero desde el punto de vista cualitativo por superposición temática y todas las posibilidades de evaluación multi-criterio.

Esta aplicación de criterios estadísticos que parte de una matriz de correlaciones para obtener áreas sin continuidad espacial se la denomina *cluster* y la posibilidad de agregar variables es casi infinita. Buzai sostiene que esta digitalización del espacio, especialmente mediante la red INTERNET es la construcción de un nuevo espacio que se superpone cada vez con más fuerza a la geografía de los paisajes reales.

En los últimos decenios aparece la *región* como espacio de referencia social mediante la cual se identifican procesos y fenómenos muy diversos, pero socialmente relevantes. Esto supone una reelaboración del *enfoque regional* en diferentes escalas y articulaciones temporo-espaciales, que se vinculan con nuevas realidades desde las economías regionales y políticas con el concepto de territorio y la concepción del espacio en el trabajo. Se redescubre el valor de lo local y de los mercados de trabajo incorporando nuevos enfoques como la teoría de la estructuración de Giddens,¹⁰ el institucionalismo americano y el regulacionismo francés.

5 Cf. Buzai, 2001.

6 Coraggio, 1984.

7 Cf. Buzai, 2001.

8 Propuesta realizada por Berry, 1964.

9 Cf. Buzai, 2001.

10 Giddens, 1995.

EL ESPACIO

A pesar de la larga tradición de la Sociología del Trabajo, el tema del espacio ha generado relativamente pocos trabajos, en comparación a las cuestiones de organización, de política y de identidad. A partir de los años 1980, esto parece cambiar y el espacio comienza a cobrar un lugar más importante de la mano de los trabajos de Foucault¹¹ que reorienta los debates sobre el poder, los trabajos de Naville que analizan los estallidos de lugares de producción y la lógica de los flujos que hizo indispensable comprender los espacios de trabajo. La informalización de las distintas dimensiones de la producción y de la gestión de los recursos vuelven a replantear desde otro lugar el tema del espacio de trabajo.

Es decir, que si bien, más lentamente que en otros temas, la problemática se va constituyendo como tal y se pueden establecer cuatro momentos de la conformación del problema según algunos autores que lo han sistematizado con mayor profundidad:¹² *el espacio como soporte de la actividad industrial; el espacio como medio de vida; el espacio como herramienta de poder; y el espacio como conjunto de flujos y redes.*

Respecto del primer punto, Marx¹³ insiste en la génesis de la manufactura sobre la de construcción del trabajo artesanal en otros trabajos particulares. La ecuación entre trabajo parcial, tiempos fragmentados y resultados parciales es la condición necesaria para que los diferentes procesos de trabajo se realicen yuxtapuestos en el mismo espacio. El espacio traduce y expresa la articulación de fases de trabajo o la agregación de islas constituidas por trabajadores parciales, asociados o yuxtapuestos que van complejizando la organización. De alguna manera, lo que opera siempre es el principio de yuxtaposición de elementos simples aglomerados en un conjunto más complejo o sea aglomeración espacial de máquinas de trabajo análogas que actúan juntas al mismo tiempo.

El sitio industrial responde también al mismo principio de división /recomposición del trabajo en fases yuxtapuestas en el espacio, nada más que aquí la concepción del espacio es más amplia. Sin embargo, hay una estricta correspondencia entre la figura arquitectural del mercado donde la envoltura de hierro y la fuerte de energía permiten el desarrollo de una construcción que envuelve a un sistema técnico: la fábrica. Si bien Marx no se atiene solamente a esta descripción del espacio de trabajo, sino que lo ajusta a una disciplina y a determinadas condiciones físicas del entorno de trabajo.¹⁴ La disciplina en la fábrica es una condición para el movimiento de este organismo global que es el sistema técnico fabril.¹⁵ Las condiciones materiales que conforman el entor-

¹¹ Foucault, 1985.

¹² Cf. Pillon, 2004.

¹³ Marx, 1964.

¹⁴ Marx, 1964.

¹⁵ Marx, 1964.

no, son las que más estudios han desarrollado y sugerido para comprender el manejo del espacio del trabajo, pero llamativamente de manera bastante separada del espacio fabril como sistema y del territorio en que se gestionan estas condiciones materiales.

En el análisis clásico, el espacio de trabajo es ante todo un proceso en el que se da el encadenamiento de fases de trabajo. La fábrica taylorista-fordista impone su organización; el local no es más que la cobertura de un proceso físico pesado, una articulación de máquinas que responden a un ordenamiento exigente.¹⁶ En esta organización para Marx, el espacio, que juega un rol secundario en relación con los desafíos técnicos, organizacionales, no es sino un efecto de la organización.

La sociedad industrial de tipo capitalista va dando lugar a una nueva espacialidad social, una manera diferente de distribuir socialmente y políticamente los espacios y de valorizarlos históricamente. Así el espacio va adquiriendo un poder explicativo nuevo que encuentra referencia en los historiadores que analizan la relación entre espacio y poder.

La incorporación de las industrias de origen extractivo, extendidas en el territorio y que además incorporan la informática y las telecomunicaciones como medio de contacto entre los grupos de trabajadores, vuelve a replantear el espacio del trabajo. En estos casos la existencia o no de los límites de la fábrica, del caparazón de las máquinas, es circunstancial; lo real es que la empresa se extiende impensadamente en múltiples ramificaciones y que la relación entre el afuera y el adentro se convierte en una dirección de sentidos y redes, a los que se agregan las fábricas informatizadas, donde la gestión de los procedimientos se opera a distancia.

En contraposición con esto, la fuerte precarización del empleo y los trabajos de servicios personales, que son los que siguen exigiendo la participación corporal del trabajador, superponen estos fenómenos con los de la intervención directa del trabajador.

Tanto la automatización de los procedimientos como la precarización, re-interrogan muy fuertemente sobre el *espacio de trabajo* y el *espacio del trabajo*. El espacio del cuerpo y aquel en que la actividad concreta se desenvuelve en el otro y el espacio de la prescripción-control de esta actividad, que se encuentra cada vez más disociada, constituyen la nueva invocación que realiza el espacio.

Las cuestiones de la pluralidad de los lugares del control disciplinario, la condición posible de la apropiación de espacios concretos, los límites físicos del trabajo, han abierto el camino para la realización de nuevas reflexiones donde la espacialidad del trabajo es cada vez más problemática.

EL TERRITORIO

La tesis de que la globalización socio-económica tiene como consecuencia la “desterritorialización” o “deslocalización” de los procesos económicos, sociales y culturales, disolviendo fronteras, debilitando poderes territoriales y suprimiendo los particularismos locales, ha disminuido la importancia de los territorios interiores; fundamentalmente las regiones y los estados-nación, para algunos autores, éstos quedan sustituidos por redes transnacionales de distinto tipo que escapan a todo control estatal y territorial.

Para otros autores, en cambio, este proceso antes que borrar estos territorios internos (regiones-países), los requiere como soporte y estación de relevo de su propia expansión. Aquí también existen estructuras englobantes que son internacionales, pero que requieren de nudos urbanos que sirvan de sostén de los territorios interiores. Con lo cual, estos territorios siguen vigentes, pero con profundas transformaciones por las sobredeterminaciones que sobre ellos ejercen los procesos de globalización y mundialización.

De estas posturas se deduce que no todos los espacios son territorios y que éstos implican procesos de apropiación y valorización, que están en continuo cambio. Tres elementos condicionan permanentemente un territorio: *la apropiación del espacio; el poder y la frontera*.¹⁷ El territorio a modo de sintaxis euclidiana (plano-línea y punto) tiene también formas de producción que se expresan en la delimitación de las superficies creando *mallas*, implantando *nudos* y trazando *redes*.

El sistema de mallas, nudos y redes jerárquicamente organizados, que constituye el sistema territorial, asegura el control sobre lo que puede ser distribuido, asignado, poseído dentro de determinado territorio; impone uno o varios órdenes jerárquicos y garantiza la integración y cohesión de los territorios. Entonces el territorio resulta de la apropiación y valorización del espacio y éstas pueden ser: de carácter *instrumental-funcional* o de carácter *simbólico-expresivo*.¹⁸ En un caso lo que predomina es la explotación económica o geopolítica y en el otro lo que se acumula es una sedimentación simbólico-cultural. Entonces se puede decir, que el territorio responde a las necesidades económicas, sociales y políticas de cada sociedad y su producción está sustentada por las relaciones sociales que lo atraviesan, pero su función no se reduce a esta dimensión instrumental; el territorio es también objeto de operaciones simbólicas y una especie de pantalla sobre la cual los actores sociales (individuales y colectivos) proyectan sus concepciones del mundo.¹⁹

Esta definición de territorio se hace plural cuando se analiza en diferentes escalas y niveles históricamente constituidos y sedimentados que van

¹⁷ Cf. Giménez, 2000.

¹⁸ Cf. Giménez, 2000.

¹⁹ Cf. Giménez, 2000.

desde lo local hasta lo supranacional pasando por toda la gama intermedia como es el municipio, la región, la provincia y la nación. Estas diferentes escalas lejos de constituirse como un *continuum* se presentan como niveles imbricados o empalmados entre sí, uno subsumido en el otro, lo que ha dado lugar a la teoría de los “territorios apilados”²⁰ idea que también puede encontrarse en la concepción de “nichos territoriales” constituidos por capas superpuestas pertenecientes a diferentes escalas.

Esta idea de “nichos territoriales” o “una multiplicidad de territorios apilados” se encuentra también en Moles y Rohmer²¹ donde cada uno tiene sus escalas y sus ritmos temporales propios y específicos, a nivel simbólico-cultural, que responden a la percepción del individuo de “territorios próximos y territorios lejanos”.²²

No vamos a profundizar aquí el entramado teórico de estos conceptos en el nivel cultural y simbólico, porque excede nuestro propósito; solamente reconocer que éstos tienen una profunda relación identitaria con los de *carácter instrumental-funcional*, que son los que más nos preocupan en este caso.

Los cambios más significativos a este nivel, a saber: los cambios en la acumulación de capital y la organización del proceso de trabajo y los cambios en la naturaleza del Estado y la difusión de conocimiento de ciencia y tecnología son los que obligan a revisar los paradigmas tradicionales de los estudios regionales para evaluar *las posibilidades de la región como actor social*.²³

LA REGIÓN

Las teorías de los países desarrollados más frecuentadas por los análisis de las transformaciones territoriales muestran diversas posibilidades de agrupación o descentralización de las industrias de acuerdo con sus condiciones geográficas, históricas y socio-económicas y al mismo tiempo, distinta predominancia de los actores sociales implicados.

Los más extendidos son los estudios de corte *tradicional*, donde sobre la base de las variables económicas más agregadas se discriminan y caracterizan las regiones y se analizan los comportamientos del empleo sobre la base de los cambios productivos más generales. Vale la pena recordar que este tipo de estudios en la Argentina es el que tradicionalmente han seguido los estudios de la CEPAL, sobre todo durante toda la etapa de sustitución de importaciones y que estos trabajos respetan los comportamientos distritales, provinciales y nacionales para utili-

²⁰ Cf. Lacoste, 1993.

²¹ Cf. Moles y Rohmer, 1972.

²² Este concepto no es nuevo en Latinoamérica, ya que las poblaciones andinas concebían sus territorios organizados bajo la forma de archipiélagos verticales intercalados con territorios pertenecientes a otros grupos étnicos en un mismo espacio. Cf. Murra, 1975.

²³ Cf. Rosales Ortega, 2000.

zar las cifras agregadas, de manera que siguen pudiendo ser replicados, porque estas cifras son las que han tenido mayor continuidad en el tiempo.

Sin embargo, los cambios producidos a partir de los años 1970 mostraron los límites de este tipo de estudios y la misma CEPAL, incluyó dentro de sus estudios concepciones más modernas sobre los aglomerados industriales y distintas formas de agrupamientos. Estas teorías, que ahora vamos a repasar muy sintéticamente, fueron adoptadas por distintos grupos académicos, pero no hay un consenso en el nivel científico ni demostraciones empíricas suficientes de cuáles son las que mejor se adaptan al caso de nuestro país y en nuestro criterio, es difícil justificar cuál de ellas es realmente la más eficiente en el análisis del caso argentino, dada la extensión de nuestro país, los diferentes tipos de regiones con características muy distintas unas de otras, el tipo de proceso socio-histórico y económico que vivió nuestro país y la forma de resolución de sus crisis que de alguna manera tuvo importantes efectos territoriales.

También puede considerarse un clásico en la Argentina, desde una concepción marxista, la concepción socio-histórica y económica de la conformación de las regiones en la Argentina de Romero-Rofman²⁴ como resultante del desarrollo capitalista dependiente, que todavía hoy mantiene una importante vigencia. En gran medida sobre esta concepción de la conformación regional se fundó el SIMEL.²⁵

El proceso de globalización y de apertura de los mercados produjo importantes y heterogéneas transformaciones en los territorios, algunas de las cuales se adaptaron con gran facilidad a la nueva situación, y, otras en cambio, han dejado al descubierto estructuras con escasa capacidad de competir en el mundo globalizado. La consecuencia lógica de este proceso fue un alto deterioro del mercado de trabajo. Varios autores tratan de categorizar los procesos resultantes, siendo bastante representativo de estas corrientes Bervejillo,²⁶ que conceptualiza en el nivel territorial, las ventajas y amenazas de la territorialización en cuatro tipos de procesos: 1. el de *exclusión y marginación*, para las localizadas que no logren atraer el interés de los inversores; 2. los de *integración subordinada*, para los que dependen de actores globales externos que pueden cambiar su decisión sin contemplar sus intereses; 3. *fragmentación, desmembramiento y desintegración de unidades territoriales*, regiones o ciudades según su valor para los intereses globales; 4. *amenazas ambientales*, resultado de intereses impuestos no sustentables.

En términos de reconocer los procesos que históricamente inciden en la política regional, tal vez sea representativa la posición de Hualde desde OIT,²⁷ que destaca la importancia de la crisis del Estado; la delegación de responsabilidades a las regiones; las críticas a la política industrialista clásica; el desarrollo

²⁴ Rofman y Romero, 1973.

²⁵ Rofman, 1998.

²⁶ Bervejillo, 1995.

²⁷ Hualde, 2002.

de las tecnologías de la información y la comunicación; las novedosas formas organizativas de la empresa; el papel central del aprendizaje y el conocimiento.

Dentro de las teorías más modernas surgidas posteriormente al proceso de globalización y para analizar las transformaciones territoriales derivadas de ella, el más frecuente es el modelo de Lipietz y Leborgne²⁸ de ordenamiento territorial, que contiene tres tipologías regionales: la vía *neotaylorista*, producida por la desconcentración de diferentes procesos productivos en diversas partes del territorio, de acuerdo con sus niveles de calificación; la vía *californiana*, que incluye fuertes procesos de concentración industrial y en la aglomeración de trabajadores calificados y la vía *saturniana o kalkariana*, que plantea una fuerte concentración e integración productiva entre empresas de un área sistémica, del tipo distritos industriales o redes de PyMES japonesas.

No se puede desconocer, en esta dirección, el importante debate iniciado por la corriente regulacionista francesa sobre las formas territoriales que adoptó la industrialización actual, diferenciando las regiones, especialmente en los territorios nacionales de las grandes potencias, que muchas veces tienden a reproducirse en países periféricos sin que se den las mismas condiciones de industrialización ni de desarrollo del modelo fordista, con consecuencias no siempre positivas.

En esta concepción se da prioridad a la conformación de microrregiones fuertemente integradas en su interior, a pesar de las redes que las ligan con el exterior. Por otro lado, se le da mucha importancia a las grandes megalópolis que se conectan con los entornos internacionales, mostrando una fuerte tendencia a la concentración.²⁹ Para estos autores, éstas serían las características que presentan las “regiones ganadoras” de los países subdesarrollados o de las economías desarrolladas en proceso de transformación.

En esta misma dirección pero más centrados en la conformación de *mallas* o *tramas* industriales, también llamadas “*aglomeraciones económicas*”, identificamos tres perspectivas parcialmente superpuestas sobre el desarrollo económico local, partiendo del supuesto que *el desarrollo es siempre un proceso localizado* y entonces toman en cuenta: las externalidades; el aprendizaje colectivo y la gobernabilidad de la zona. Están en esta perspectiva la *economía geográfica* (Krugman, P.),³⁰ la *economía evolucionaria* (importancia del aprendizaje a nivel de la empresa y el aprendizaje colectivo), los trabajos que siguen el esquema de la *nueva geografía económica* o distritos industriales marshallianos (economía industrial italiana).

Tal vez vale la pena detenerse brevemente a diferenciar los aportes y coincidencias de cada una de ellas.

²⁸ Lipietz y Leborgne, 1990.

²⁹ Benko y Lipietz, 1994.

³⁰ Krugman, 1998; 1991.

Las tesis que sustentan estas teorías parten de que los actores institucionales locales pueden tener una mayor eficiencia si están dispuestos a explotar externalidades locales, si tienen la voluntad y capacidad de aprender y explotar las ventajas del aprendizaje colectivo y si tienen la capacidad de organizarse socialmente en sistemas de coordinación económica y de apoyo institucional, generando una racionalidad sistémica.³¹

En el enfoque de la *economía geográfica* la incorporación del espacio en el análisis económico implica el reconocimiento de los retornos crecientes y la competencia imperfecta y parten de la base de que en la nueva teoría del comercio internacional y la nueva teoría de crecimiento económico, lo que importa es la concentración geográfica.

Para Krugman³² las empresas se localizan en las zonas de mayor demanda y desde allí, por los crecientes retornos, abastecen otras áreas, generando economías de escala. La aglomeración de la actividad económica aumenta la acumulación y el tamaño del mercado generando un proceso cada vez mayor de agrupación donde las regiones centrales crecen a costa de las periféricas. Las economías de escala son la fuente principal de concentración, particularmente en las grandes unidades económicas, pero Krugman considera otro proceso de *concentración geográfica* basado en economías externas, que se da principalmente en el nivel local y en este punto coincide con las economías clásicas de los distritos marshallianos. Reconoce tres fuentes de economías externas: 1. las ventajas en el mercado laboral, que atrae trabajadores especializados y con alta calificación; 2. los insumos y servicios especializados que atraen la demanda de grupos de empresas; y 3. el flujo de información y conocimientos, que atrae el intercambio entre empresas.

Estos son los famosos *efectos derrame* de conocimientos tecnológicos, que Krugman prefiere mirar desde la concentración geográfica, porque los considera más concretos y le permite poner el acento en el tamaño del mercado como causa más eficiente de la concentración geográfica. Es importante destacar que le otorga más importancia a la *aglomeración de empresas industriales* que a *las ciudades*, porque una vez que un área industrial se especializa conforma un patrón, que se internaliza con ventajas acumulativas de comercio. Cuando una región goza de ventajas iniciales y logra especializarse puede llevar a toda la región por un sendero de crecimiento, pero esta especialización también puede tener desventajas si se sobre-especializa, y desplaza otras actividades de producción o servicios, porque esto puede ofrecer vulnerabilidades externas. Es decir, que la especialización tiene ventajas, pero también aumenta la vulnerabilidad de la región.

³¹ Helmsing, 2002.

³² Krugman, 1998.

La diferencia básica con la *nueva geografía económica*³³ de los distritos marshallianos, es que no necesariamente está centrado en la industria, sino que pueden ser productos básicos de consumo, productos intermedios como bienes de consumo duradero.

En estos estudios se desatacan: 1. las nuevas tecnologías que introducen una mayor flexibilidad en la producción; 2. el agrupamiento de empresas que permite interdependencias y entrelazamientos; 3. la noción de *eficiencia colectiva*³⁴ que relativiza la importancia de la aglomeración en sí, y en cambio realza como más importante que el agrupamiento permite a las empresas desarrollar todo tipo de acciones colectivas que generen ventajas adicionales. Destaca todo tipo de cooperación vertical y horizontal. También distingue entre *eficiencia colectiva pasiva y activa*; la pasiva es la eficiencia que surge de la existencia misma del distrito y la activa, la que se genera en producción y distribución conjunta de diferentes empresas del distrito. Da lugar a la conformación de consorcios y otras formas de acción conjunta con proveedores, subcontratistas y distribuidores.

El problema más sistemático de esta teoría es que se aplicó más para PyMES que para empresas grandes con lo cual se desvalorizaron ciertos elementos de la teoría como la competitividad de las empresas, el peso que puede generar la relación o el predominio de grandes empresas y mostraron la existencia de otros tipos de aglomeraciones de empresas que por sus características tienen comportamientos diferenciados y se adaptan mejor al análisis de algunos países y regiones.

Los trabajos de Humphrey³⁵ son los que mejor sistematizan los avances en esta dirección, especialmente en los países periféricos, diferenciando: 1. los “agrupamientos de base” o preindustriales donde dominan las pequeñas y medianas empresas, donde la característica no es la competitividad sino la supervivencia y el mayor objetivo la llegada al mercado; 2. los “agrupamientos en industrialización”, que se orientan principalmente al mercado local, pero que contienen unidades empresarias más complejas y se logran algunos efectos de las economías externas; 3 “agrupamientos industriales complejos”, que son los que incluyen grandes empresas nacionales orientadas a la exportación y que conformarían el punto de contacto con el modelo de origen, pero que no se dan casi en los países periféricos.

La revisión de estudios latinoamericanos³⁶ en esta dirección propone tres tipos de agrupamientos más típicos de nuestra región: 1. “agrupamientos de pequeñas y microempresas”; 2. “agrupamientos de producción masiva”

³³ Se asocia a los estudios de zonas como la Tercera Italia o Baden Wütemberg, en Alemania y también en estudios realizados en países periféricos como Perú, Brasil, México e India. Cf. Helmsing, A. (2002). En el caso argentino son los estudios llevados adelante por la Universidad de Bologna y la UIA en sus observatorios de PyMES. Cf. UIA/Universidad de Bologna, 2003.

³⁴ Schmitz, 1992.

³⁵ Humphrey, 1995 y 1996.

³⁶ Altenburg y Meyer-Stamer, 1999.

más complejos y diferenciados surgidos casi todos durante el período de sustitución de importaciones; 3. “agrupamientos que tienen como centro multinacionales”. Los estudios que identifican estos nuevos agrupamientos se centran en analizar los tipos de relación entre empresas, los tipos de empresas y los tipos de agrupamientos en la idea de identificar *las formas de eficiencia colectiva* que aparece y sobre todo si aparece la forma *activa*.

Dentro de los aportes de estas escuelas, las coincidencias están centradas en las *externalidades* y las posiciones más divergentes parecieran estar centradas en la importancia del *mercado de trabajo* de cada zona y en los tipos de *agrupamientos de empresas* que se dan en cada región diferenciando el tipo de desarrollo europeo y el latinoamericano y otros de países de menor desarrollo como India y África. Quedan sin embargo, muchos temas para el debate, basados en la experiencia argentina y latinoamericana como son las consecuencias de la especialización de las regiones, las formas de lograr los círculos virtuosos de acumulación, formas atípicas de economías externas, etc. que deberán ser re-discutidas sobre todo a la luz de los análisis de casos.

Aquí se presentan algunos debates teóricos interesantes cuando se trata de aplicar todas estas teorías a los países periféricos; *primero*, porque son tratados como una gran región homogénea en su interior y el comportamiento real de sus economías no les permite mantener esa homogeneidad interna, que exige el tratamiento teórico; *segundo*, porque el motor del crecimiento para estas teorías son las industrias y lo que ocurre en las economías latinoamericanas es que la industria no es la que ha liderado esos procesos o por lo menos no en forma sistemática. Son los actores sociales de diferente nivel, los que en los países latinoamericanos adquieren un rol protagónico en los procesos territoriales, pero la pregunta que surge es: *¿cuándo esos actores sociales realmente están conformados como tales y logran proyectar su acción continuamente como para lograr un desarrollo regional ¿cuándo se puede hablar de actores sociales regionales?*

En los años 1980 el aporte más interesante sobre estas teorías proviene de la *escuela evolucionaria*, que sostuvo que el comportamiento de la empresa puede explicarse por las rutinas que ella emplea. En el conocimiento de esas rutinas quedan involucrados los conocimientos tácitos, de esta forma muy difíciles de transmitir. Por eso las empresas tratan de codificar sus rutinas para reducir los problemas de replicar y ellas mismas levantan el conocimiento de su propio contexto, pero este proceso tiene límites.³⁷

Este *pensamiento evolucionario* adquirió mucha influencia en los estudios regionales en los años 1980 hasta comienzos de 1990, solidificando el desarrollo de origen local. Hay dos posiciones importantes: 1. se refiere al intercambio de conocimientos tácitos que requiere proximidad espacial³⁸(tanto organizacional como cultural); 2. apunta al contexto territorial de los procesos de

37 Nelson y Winter, 1982.

38 Helmsing, 2002.

aprendizaje y de creación de nuevos conocimientos. Allí, el concepto que ha obtenido mayor consenso es el de *aprendizaje colectivo*. Los distintos desarrollo que tuvo el concepto, permitieron plantear otros derivados como el de *regiones aprendientes* y *medios innovadores*.

A partir de este concepto la *economía evolucionaria* elabora distintas teorías sobre el aprendizaje organizacional y la capacidad de la empresa de adquirir esos conocimientos. Sintéticamente estas corrientes se basan: 1. en que el aprendizaje organizacional depende de la existencia de conocimientos compartidos y generalmente tácitos que forman parte de las rutinas y procedimientos organizacionales; 2. se crean nuevos conocimientos mediante la combinación de conocimientos preexistentes; 3. la inercia organizacional funciona creando obstáculos a la instalación de nuevos conocimientos, para resistirse a los cambios.

La repercusión de estas teorías sobre el comportamiento de los mercados de trabajo, se reflejó también en argumentos frecuentes para sostener su importancia para el desarrollo local: 1. alta movilidad en el área local, pero poca movilidad externa de la mano de obra; 2. la concentración de la fuerza de trabajo en mercados importantes, genera pocas oportunidades para su salida al exterior; 3. la interacción entre actores locales genera fuertes vínculos informales que construye una “atmósfera industrial” sinérgica.³⁹

De este concepto se derivan todas las conceptualizaciones de competencias regionales, que ponen el acento en los individuos, las organizaciones y los procesos de movilidad laboral y las llamadas *competencias regionales* abarcan las relaciones entre empresas y los vínculos organizacionales entre ellas, así como su nacimiento y desaparición.

El análisis de casos latinoamericanos, como México,⁴⁰ Argentina,⁴¹ Brasil,⁴² muestran que –con diferencias en cada uno– las transformaciones inducidas por los cambios internacionales trastocaron la estructura productiva de la región: por un lado, por la política de desregulación estatal y por el otro, por la política de integración regional. Como consecuencia, se producen reordenamientos territoriales que desintegran la relación local y articulan la región con otras regiones similares, pero produciendo también fragmentaciones, diferenciaciones y procesos a veces no deseados.

Los análisis de autores argentinos y latinoamericanos, muchos de ellos muy interesantes para revisar y sistematizar sus aportes, han puesto el acento en la dirección de aplicar estas teorías en nuestro territorio, pero la demostración más evidente es que estas teorías ofrecen un marco, pero no se pueden aplicar linealmente y que surgen importantes especificidades que requieren la construcción de nuevas categorías y dimensiones para cada región.

³⁹ Camagni, 1991.

⁴⁰ Cf. Ramírez Velásquez, 2000.

⁴¹ Rofman, 2004.

⁴² Cf. Scmitz, 1999.

Un caso interesante dentro de la aplicación de las corrientes teóricas propuestas es el trabajo de Francisco Gatto⁴³ que analiza desde los grandes parámetros los comportamientos regionales y concluye que en términos generales no hay un cambio demasiado importante en la conformación de las regiones del país en las últimas décadas, ya que las proporciones de producción y de empleo de las grandes provincias y la relación relativa con las restantes no han tenido variaciones de importancia. Los argumentos a los que recurre Gatto para mostrar estas diferencias, que no obstante considera menores, son que las provincias más rezagadas han ido perdiendo capacidad productiva a lo largo de muchas décadas, pero especialmente de la última. Según su apreciación las manifestaciones más concretas de esos procesos son la pérdida de inserción externa relativa, las reducidas inversiones de las principales compañías, que se localizaron en estos territorios, y las escasas opciones laborales que enfrenta la PEA de esas jurisdicciones.

Gatto señala que es evidente que la situación macroeconómica y la apertura de la economía juegan un rol importante y que las transformaciones territoriales consecuentes se vieron agudizadas por la falta de una política nacional para revertir esa pérdida de la capacidad productiva, dejando las cosas en manos de las ventajas competitivas de cada territorio y los mecanismos de compensación provocados por el tipo de cambio.

En su análisis mantiene el uso de datos por jurisdicción provincial y del mercado de trabajo e incorpora el análisis de los eslabonamientos productivos, los efectos de las economías externas y la relación con las universidades y centros de investigación y desarrollo, destacando la vocación no-empresarial de las unidades académicas, pero mantiene el argumento del menor tamaño de los mercados, como principal razón de la pérdida de capacidad productiva y de desvalorización relativa. Gatto destaca que el único recurso que mantuvo su capacidad de producción fue la tierra y en ella se apoya la salida de la crisis de 2001, mediante la re-primarización de la actividad económica de muchas provincias.

A la hora de las propuestas, sin embargo, Gatto propone la formación de complejos productivos en las áreas de bajo desarrollo relativo para la conformación de nuevas modalidades productivas, asegurando desde la política territorial y provincial, el empleo estable y la localización de actividades productivas que favorezcan la concentración y la inclusión social.⁴⁴

La inevitable revisión del concepto de *región*, pasa para otros autores argentinos y latinoamericanos por las grandes ciudades; están más centrados

⁴³ Desde una labor continua y sistemática F. Gatto ha pasado de las posturas más tradicionales de análisis a un análisis orientado por la *economía geográfica* y el *distrito marshalliano*, haciendo interesantes aportes en los estudios de caso, si bien no incluye las variantes teóricas latinoamericanas que podrían ser de aplicación al caso argentino. Cf. Gatto, 2003.

⁴⁴ Varios trabajos de la CEPAL de la última década siguen esta línea de pensamiento y abogan por los estudios de complejos industriales y sus formas de irradiación hacia la región, siguiendo la línea de las teorías expuestas. Sería muy largo mencionarlos a todos, pero su análisis sistemático puede proporcionar claves interesantes para una conceptualización más adecuada para el caso argentino.

en los grandes procesos urbanos⁴⁵ dos corrientes diferenciadas: la que se orienta a la *construcción de nuevas formas regionales*, sobre la base de las relaciones entre agentes económicos (acumulación flexible en la esfera local); y las vertientes de contenido crítico, que sostiene la *organización de espacios y economías en redes* (espacios reticulares), replanteando la relación entre lo local y lo global.⁴⁶ Estos autores adoptan la “aglomeración regional” como la forma descriptiva que más se acerca a las transformaciones ocurridas.

Para ellos la región cada vez más se vuelve una estructura flexible cuyos límites se pueden precisar en función de múltiples aspectos, como eslabonamientos productivos, articulaciones sociales o renovadas formas organizativas. Hay una consideración básica, en estos autores, para que el territorio sea considerado una región y es que sea capaz de generar un proyecto, socialmente concertado, que le otorgue el carácter de unidad e identidad en el conjunto, facilitando su incorporación a las redes del territorio.⁴⁷

En este contexto, el proceso de vinculación entre una *ciudad y su región* construye un modelo de relación de pertenencia en el que converge, por un lado el *modelo global* que la vincula a los factores exógenos dotando de gran capacidad de cambio, incorporación tecnológica y elevada competitividad funcional y urbana; y el de *carácter endógeno*, que recurre a las potencialidades locales para ganar ventajas comparativas mediante la diferenciación en segmentos territoriales como base de la competición regional y siguiendo los postulados de la planificación integrada.⁴⁸ En estos casos son los centros urbanos, que tienen una posición favorable, que conjugan ventajas históricas, buenas infraestructuras, eficientes administraciones y capacidad para gestar un proyecto, los que pueden liderar un proceso de este tipo. Los estudios realizados para algunos centros urbanos importantes tienden a mostrar y privilegiar este tipo de análisis.⁴⁹

DESARROLLO REGIONAL ARGENTINO

En los países del capitalismo periférico y en particular en la Argentina se dan una serie heterogénea de procesos económico-sociales con efectos territoriales y regionales importantes. Particularmente en las dos últimas décadas la producción del territorio estuvo signada por los cambios del sistema económico mundial, en el marco de una creciente vulnerabilidad de las economías periféricas como consecuencia, por una parte de sus crecientes deudas externas, como por las políticas internas de ajuste para asegurar el pago de los compromisos externos.

⁴⁵ Raposo, 2004.

⁴⁶ Hiernaux, 1995.

⁴⁷ Boisier, 1996.

⁴⁸ La producción teórica e investigativa del Instituto de Desarrollo Urbano Regional de Rosario, es un buen exponente de esta postura en nuestro medio. Cf. Revista Ciudad y Región, varios números.

⁴⁹ Rosario (Raposo, 2004) Querétaro (Ramírez Velásquez, 2000), Santiago; (Boisier, 1996); Quilmes (Schiavo, 2004).

Superpuesta a esta sobredeterminación externa, son de esperar nuevas transformaciones territoriales derivadas de los cambios internos de los bloques de poder de los propios países desarrollados que evolucionan hacia nuevos logros de productividad y se re-posicionan frente a Estados Unidos. Esto impulsa la creación de nuevas áreas para el capital a escala mundial emergentes de los acontecimientos como la crisis asiática, la crisis del Tequila y la crisis de los países del Este europeo.

En el proceso de globalización, especialmente el cambio del rol del Estado en la construcción de políticas de innovación, de promoción de actividades industriales y regionales, la desregulación económica para facilitar la apertura y la falta de políticas distributivas afecta fundamentalmente el régimen de acumulación del país. Esto se debe a un mecanismo de cambio fijo que modifica las instituciones que sostienen la acumulación pasando de un mecanismo de sustitución de importaciones a un mecanismo centrado en la exportación.

Las transformaciones producidas en el nivel territorial, como consecuencia de la articulación de nuestra situación interna con la situación de las economías desarrolladas, requiere primero una definición en sí misma para poder caracterizar las modificaciones del modo de acumulación y el carácter de la crisis que transformó el país, para después analizar sus consecuencias regionales y territoriales.

Estas transformaciones territoriales tuvieron diferentes etapas marcadas hacia fines de los años 1980 por las transformaciones económicas centrales para salir de su propia crisis y que en nuestro país estuvieron asociados al proceso de “des-industrialización” de actividades del mercado interno para ser reorientadas hacia la exportación, aceptación de los niveles de calidad impuesta por los mercados internacionales y la revalorización de la producción primaria con más demanda en el exterior. En los años 1990, esas transformaciones estuvieron marcadas por las políticas encaradas por el gobierno para responder a las restricciones externas que imponía el pago de la deuda, la integración en el MERCOSUR y el efecto marginación de las poderosas medidas de ajuste para poder mantener los pagos de la deuda y sobre todo por la Ley de Convertibilidad impuesta después de un fuerte período hiperinflacionario. Otra regulación que tiene importantes repercusiones para nuestra temática y que se sanciona durante los años 1990 es la nueva Constitución Nacional, que por primera vez introduce un concepto de *regionalismo* y de *región*.⁵⁰

⁵⁰ La reforma de la Constitución Nacional de 1994 sanciona un contexto jurídico de contención de la regionalización de alcance limitado. El artículo 124 de la Constitución Nacional no solamente faculta a las provincias a celebrar convenios internacionales con fines de desarrollo económico y social, sino que también autoriza a crear regiones, con la misma finalidad y a establecer órganos de facultades para el cumplimiento de sus fines. El concepto de región sancionado en la Constitución tiene características limitativas ya que el artículo 126 veda a las provincias la celebración de tratados parciales de carácter político e impide la creación de nuevas estructuras de gobierno, con órganos propios que ejerzan competencias que se desprendan de las otorgadas a las provincias y se atribuyan a esos nuevos órganos. Cf. Constitución Nacional, 1994.

Según los fundamentos de la medida, la *regionalización* para Estados Federales como el argentino, se debe a la necesidad de articular políticas y acciones en aquellos asuntos que por su interacción o escala requieren de la participación de los distintos sujetos jurídico-políticos. Por esa razón, la importación de conceptos o modelos de *regionalización*, provenientes de países de organización política diferente, no se puede adaptar, fundamentalmente porque supone la creación de jurisdicciones político-administrativas *ad-hoc*, con competencias y autoridades propias.⁵¹ De manera que legalmente se construyeron instrumentos que sancionaban la pérdida de protagonismo de las provincias; el aumento de las burocracias estatales; la construcción de relaciones entre las partes con características contractuales; el distanciamiento de las localidades más pequeñas y el poder central, la creación de zonas más fácilmente capturables por los intereses internacionales y otros.⁵²

Por otra parte, los cambios en el régimen de acumulación, solamente se podían sostener con un fuerte cambio en la competitividad de la economía, cosa que en nuestro país no ocurrió y que fue compensada con un fuerte endeudamiento externo de parte de los organismos multilaterales o fuertes corrientes de inversiones extranjeras sobre los mecanismos de producción para alimentar el logro de esa competitividad.⁵³ No obstante el mismo mecanismo de la convertibilidad y la forma de proveerse de la moneda corriente para sostener esa convertibilidad son las que bloquean los mecanismos de flujo de cambio externo para lograr la competitividad. Es decir, que de hecho, un mecanismo bloquea al otro y no se puede lograr ninguno de los dos.⁵⁴

Por otra parte, esta decisión del gobierno argentino desconoce totalmente la realidad internacional que enfrenta donde la inestabilidad financiera es uno de los datos permanentes del escenario que debe enfrentar y que le dificultó enfrentarse con las crisis financieras de 1995 (crisis del Tequila) y de 1997 (crisis asiática). Esta rigidez es la que obliga a los ajustes internos y condena al desempleo y la marginación a amplios sectores de la población.

Tal como estaba planteado, –según Coriat– el régimen instalado en los años 1990 requería un importante y continuado aumento de la productividad de todos los sectores, para proveer al sistema de la cantidad de dólares necesarios para sostenerlo. Si esto no se logra hay que recurrir al ajuste interno, que margina y empobrece y a la venta por privatizaciones de las riquezas que podían permitir un cambio de importancia en el logro de la productividad. Estas privatizaciones terminan con importantes fuentes de riqueza del país y, a partir de cambios tecnológicos, se logra un considerable aumento de la productividad. Sin embargo, éstos no alcanzan a cubrir las necesidades de moneda que

⁵¹ Cf. Kollmann, Iglesias y Martínez, 2001.

⁵² Cf. Kollmann et al., 2001.

⁵³ Coriat, 2004.

⁵⁴ Coriat, 2004.

requiere el sistema convertible y el desequilibrio entre las exportaciones y las importaciones termina planteando una grave crisis de balanza comercial, que debió ser compensada con endeudamiento externo cada vez más costoso. Estos procesos cada vez más graves terminan con la crisis de 2001.

¿Por qué esto es importante para comprender los efectos territoriales de la crisis y de las políticas encaradas por nuestro país? En principio, porque modificó el régimen de acumulación que traíamos de la década anterior, que además estaba dando serias muestras de agotamiento. Además, porque el tipo de crisis que se enfrentó condicionó los mecanismos y políticas que se implementaron para enfrentarlo.

Los regulacionistas⁵⁵ aportan con sus análisis de las crisis los mecanismos predominantemente *financieros* que no tienen origen fiscal, pero terminan desgastando los ingresos fiscales y contribuyendo a la crisis previsional que adquirieron las nuevas formas institucionales de la acumulación, rompiendo los viejos mecanismos de logro de la productividad y rompiendo el antiguo ordenamiento industrial y los sistemas de relación salarial. Como consecuencia, el cambio de productividad no se logra y tampoco, la diversificación de la base productiva, sino que lo que predominó fue una sobre-especialización de los productos exportables y una re-primarización de la producción favorecida por la tasa de cambio alta que impuso la Convertibilidad.

Entonces sobre la base de esta definición de la crisis y de los cambios de las formas institucionales de la acumulación, *¿cuáles fueron los efectos territoriales?*

En primer término es importante destacar que los intelectuales argentinos preocupados por el problema regional y territorial, pensaron desde los comienzos de la globalización en orientaciones teóricas que explicaran las transformaciones territoriales y contribuyeran a su gestión. De hecho, todas las mencionadas en este trabajo, con mayor o menor aplicabilidad a las economías periféricas, contemplaban distintos procesos de fragmentación y aglomeración, pero siempre en el marco de crisis productivas y de globalización, mientras que la nuestra es una crisis financiera, que desemboca en una crisis social, por lo continua y por la rigidez de su administración, donde el tipo de resolución territorial de esta gestión de las crisis, no tiene nada que ver con la implementación de estas teorías territoriales.

La transformación territorial tiene más que ver con el fracaso de dos regímenes distintos de acumulación –el sustitutivo de importaciones y el basado en las exportaciones–, y un mal manejo administrativo financiero del país (fiscal y bancario) que producen una fragmentación y desarticulación territorial pocas veces vivida en la Argentina, que puso en grave riesgo la cohesión social del país.

55 Cf. Boyer y Neffa, 2004.

BIBLIOGRAFÍA

- ALTENBURG, T. y J. MEYER-STAMER (1999), "How to promote clusters: policy experiences from Latin America", en *World Development*, vol. 27, N° 9, pp. 1693-1713.
- BARSKY, Andrés (2000), "Auge y ocaso de la "Regiones geográficas argentinas de Federico Daus", ponencia presentada en el Segundo Encuentro Internacional Humboldt, Mar del Plata, Argentina.
- BENKO, Georges y Alain LIPIETZ (1994), *Las regiones que ganan*, Valencia, España, Ediciones Alfonso el Magnánimo.
- BERRY, B.J.L. (1964), *Approaches to Regional Analysis. A Synthesis Annals of the Association of American Geographers*, vol. 5, pp. 2-11, Londres.
- BERVEJILLO, Federico (1995), "Territorios de la globalización. Nuevos procesos y estrategias de desarrollo", en *Revista Prisma* N° 4, Montevideo, Universidad Católica del Uruguay.
- BOISIER, Sergio (1996), "Modernidad y territorio", en *Cuadernos del ILPES* N° 42, Santiago de Chile.
- BOYER, Robert y Julio C. NEFFA (2004), *La economía argentina y sus crisis (1976-2001) Visiones institucionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, Miño y Dávila/Ceill Piette.
- BOYER, Robert, (2004), "La crisis argentina pone a prueba las teorías económicas contemporáneas", en R. Boyer y Julio C. Neffa, op. cit.
- BUZAI, Gustavo (2004), "Evolución del concepto de región ante la emergencia del ciberespacio. Elementos para un debate actual", ponencia presentada en el Tercer Encuentro Internacional Humboldt, Salta, Argentina.
- CAMAGNI, R. (ed.) (1991), *Innovation networks. Spatial perspectives*, Londres. Belhaven Press.
- CASTRO, I.E. (1992), *Mito da necessidade. Discurso e prática do regionalismo nordestino*, Río de Janeiro, De Bertrand.
- CORAGGIO, José Luis (1984), *Territorios en transición. Crítica a la planificación regional en América Latina*, Quito, Centro Ciudad.
- CORIAT, Benjamín (2004), "Régimen de convertibilidad, acumulación y crisis en la Argentina de los años noventa. Un enfoque en términos de formas institucionales", en R. Boyer y Julio C. Neffa, op. cit.
- DAHER, Antonio (2000), "Regiones metropolitanas binacionales en el MERCOSUR", en *Revista EURE*, vol. 26, N° 78, Santiago de Chile.
- FOUCAULT, Michel (1985), *Las palabras y las cosas*, Argentina, Planeta-Agostini.
- GATTO, Francisco (1999), "La articulación entre globalización y desarrollo local", en Fernando Casanova, *Desarrollo local, tejidos productivos y formación*, Montevideo, CLAEH.
- (2003), *Estudios de competitividad territorial. Componente a Las estrategias productivas regionales. Debilidades del actual tejido empresarial, sistema tecnológico, financiero y comercial de apoyo*, Préstamo BID 925/OC-AR CEPAL/ONU.

GIMÉNEZ, Gilberto (2000), "Territorios, cultura e identidades", en Rocío Rosales Ortega (coord.), *Globalización y regiones en México*, México, UNAM.

GUIDDENS, Anthony (1995), *La teoría social hoy*, Buenos Aires, Alianza Universidad.

HELMSING, A.H.J. (2000), "Perspectivas sobre el desarrollo económico localizado", en *Revista EURE*, vol. XXVIII, N° 84, Santiago, Ed. Instituto de Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile.

HIERNAUX, D. (1995), "La región insoslayable", en *Revista EURE*, vol. XXI N° 63, Santiago, Instituto de Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile, pp. 33-40.

HOLLMAN, Verónica (2003), "Fronteras: objeto, concepto y metáfora en discusión", ponencia presentada en el Quinto Encuentro Internacional Humboldt, Neuquén, Argentina.

HUALDE, Alfredo (2002), "El territorio como configuración compleja en las relaciones entre educación y trabajo", en *Desarrollo local y formación*, Serie Herramientas para la transición, Montevideo, Cinterfor/OIT.

HUMPHREY, J. (1995), "Industrial organization in developing countries: from models to trajectories", en *World Development*, vol. 23, N° 1, pp. 149-162.

HUMPHREY, J. y H. SCHMITZ (1996), "The triple C approach to local industrial policy", en *World Development*, vol. 24, N° 12, pp. 1859-1877.

KOLLMANN, Marta; Alicia IGLESIAS y A. MARTÍNEZ (2001), "Regionalidad y espacio político en Argentina. Bases federalistas para su construcción", ponencia presentada al Tercer Encuentro Internacional Humboldt, Salta, Argentina.

KRUGMAN, P. (1991), *Geography and trade*, Leuven, Leuven University Press.

----- (1998), "What's new about the new economic geography?", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14, N° 2, pp. 7-17.

LACOSTE, Yves (1993), "Préambule", "État-Nation" y "Pétrole", en Yves Lacoste, *Dictionnaire de géopolitique*, Paris, Flammarion.

LAURELLI, Elsa (2004), "Hacia el siglo XXI: transformaciones, dinámicas y disputas", en Elsa Laurelli (dirección), *Nuevas territorialidades: desafíos para América Latina frente al siglo XXI*, La Plata, Ediciones Al Margen/CESLA.

LIPITEZ, A. y D. LEBORGNE (1990), "Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales", en F. Albuquerque Llorens, C. De Mattos y R. Jordán Fuchs (eds.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, ILPES/ONU, Buenos Aires, Instituto de Estudios Urbanos de la Pontificia Universidad Católica, Grupo Editor Latinoamericano.

MARTINEZ DE ERRECALDE, Irene (2001), "La región a través del tiempo y de los textos geográficos", ponencia presentada en el Tercer Encuentro Internacional Humboldt, Salta, Argentina.

MARX, Karl (1964), *El Capital*, México, FCE, Tomo I, Cap. 1.

MEICHTRY, Norma y Ma. Alejandra FANTÍN (2002), "Frontera y territorios aledaños. Condiciones socio-económicas en Paraguay y el Nordeste", ponencia presentada en el Cuarto Encuentro Internacional Humboldt, Puerto Iguazú, Argentina.

MOLES, A y E. ROHMER (1972), *Psicologie de l'espace*, París, Castermann.

MURRA, John (1975), "Formaciones económicas y políticas del mundo andino", Lima, IEP.

NELSON, R. y S. WINTER (1982), *An evolutionary theory of economic change*, USA, Harvard University Press.

PILLÓN, Thierry (2004), "Notes sur l'espace de travail et sa sociology", en *Revista Sociología del Trabajo*, N° 95, Milán, pp. 163-172.

RAPOSO, Isabel, "Nuevas articulaciones regionales y cambios en el territorio", en Elsa Laurelli (direcc.), op.cit.

ROFMAN, A. y L.A. ROMERO (1973), *Sistema socio-económico y estructura regional en la Argentina*, Buenos Aires, Amorrortu editores.

ROFMAN, A. (1998), "Fuerza de trabajo y sistema regional: un análisis estructural", en Norma Sanchis (comp.), *Aportes para el desarrollo de un sistema de información del mercado laboral*, Proyecto AR/01/OEA.

----- (2004), "El modelo económico-social de la década de los '90 y su expresión regional", en Robert Boyer y Julio C. Neffa, *La economía argentina y sus crisis (1976-2001)*, Buenos Aires, Miño y Dávila.

SCHIAVO, Ester (2004), "Entre redes y fragmentos. Quilmes en la aglomeración de Buenos Aires", en E. Laurelli, op. cit.

SCHMITZ, H. (1992), "Industrial districts: model and reality in Baden Württemberg, Germany", en F. Pyke y W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and local economic regeneration*, Génova, ILO.

----- (1999), "Global competition and local cooperation: success and failure in de Sinos Valley, Brazil", *World Development*, vol. 27, N° 9, pp. 1627-1650.

TANCREDI, Elda (2000), "Hacia la construcción de un marco interpretativo de los nuevos procesos territoriales en América Latina. Una revisión de la teoría del lugar", ponencia presentada en el Segundo Encuentro Internacional Humboldt, Mar del Plata, Argentina.

URIBE-ECHEVARRÍA, Francisco (1998), *Región: punto de fuga*, Bogotá, Colombia, Universidad de los Andes.

VARELA, Brisa (2001), "Región y regionalismo en el discurso y la acción política", ponencia presentada en el Tercer Encuentro Internacional Humboldt, Salta Argentina.

RESUMEN

El presente trabajo intenta ser un aporte al debate del concepto de región y propone una revisión desde distintas perspectivas teóricas, revisando para ello las principales corrientes de pensamiento que debaten la diferencia entre el concepto de espacio, lugar y territorio y los principales aportes de las dos últimas décadas que integran el conocimiento de las regiones físico-geográficas, políticas y socioeconómicas.

Se ha tratado, además de hacer un relevamiento de los avances en esta dirección de los países latinoamericanos que comparten problemáticas y políticas similares a las de nuestro país y al mismo tiempo las decisiones operativas tomadas por Sistemas similares al nuestro con respecto al análisis regional.

El resultado, no pretende hallar nuevos conceptos ni construir nuevas regiones, sino ayudar en la elaboración de los análisis de los datos estadísticos y a la integración de las distintas fuentes de datos que se utilizan en el programa SIMEL que permita algunos consensos.

ABSTRACT

The present work tries to be a contribution to the debate of the concept of region and proposes a revision from different theoretical perspectives, reviewing for it the main currents of thought that debate the difference between the space concept, place and territory and the main decade the two contributions of last times that integrate the knowledge of the regions physical-geographics, political and socio-economics.

We have tried to gather the advances in this direction at the same time pass that share problematics and policies similar to those of our country and the operational decisions taken by Systems similar to ours with respect to the regional analyse Latin American.

The result, does not try to find new concepts nor to construct new regions, but to help in making-up the analyses of the statistics data and integration of the different sources from data that are used in the program SIMEL that allows some consensuses.

PALABRAS CLAVE

REGIÓN
TERRITORIO
ESPACIO
DESARROLLO

KEY WORDS

REGION
TERRITORY
SPACE
DEVELOPMENT

RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS

LAS NUBES DE DATOS.
MÉTODOS PARA ANALIZAR LA COMPLEJIDAD
UNR Editora, 260 págs., 2005

Nora Moscoloni

Este libro está destinado principalmente, pero no solamente, a los investigadores en ciencias sociales y a todos aquellos que quieren iniciarse en el Análisis de Datos con el enfoque de la escuela francesa.

Está prologado por Alain Morineau, uno de los máximos referentes internacionales en el tema.

La primera parte trata sobre consideraciones históricas, epistemológicas y metodológicas de los métodos cuantitativos en las ciencias sociales a través de “una visión histórica y paradigmas en los cuales se inscribieron los métodos cuantitativos”, “la revalorización del individuo a través del Análisis Multidimensional de Datos” y otros temas relacionados.

En la segunda parte se exponen de modo accesible, las técnicas de Análisis Multidimensional de Datos como el análisis de correspondencias simple y múltiple, la clasificación, el análisis de datos textuales y simbólicos, poniendo énfasis en sus principales usos en las ciencias sociales. A nuestro entender, la autora se esmera en transmitir de manera simple- y lo logra- algunos métodos muy complejos para analizar la *complejidad*. Creemos que es un “instrumento” pedagógico de mucha ayuda para facilitar el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Nos apropiamos de las palabras con que Morineau cierra el prólogo pues resume nuestra apreciación del texto:

“Esta obra está ciertamente destinada a transformar poco a poco la actitud de los investigadores en ciencias sociales hacia la estadística. Debemos felicitar a Nora y agradecersele.”

NUEVAS TERRITORIALIDADES: DESAFÍOS PARA AMÉRICA LATINA FRENTE AL SIGLO XXI

Ediciones Al Margen, 2004 (437 pags.)

Elsa Laurelli, Directora

Esta obra identifica y analiza las relaciones entre los sistemas de poder y las transformaciones que la evolución de estas disputas van generando sobre los territorios de América Latina. Se presentan varios trabajos de autores, algunos de ellos con abordajes propositivos, otros con análisis conceptuales teóricos, abordajes metodológicos y estudios de caso, textos que fueron resultados de debates instalados en los años 2000 y 2001, en contexto previo a la crisis que estalló en diciembre de este último año.

El campo de análisis se enmarca dentro de los fenómenos de mundialización, reestructuración económica y las repercusiones sobre las sociedades afectadas. En los distintos trabajos se identifican regiones que reciben los efectos de las políticas de integración en marcha, los sectores económicos más dinámicos y los más afectados, como también los Nuevos Grandes Proyectos de transporte y de energía funcionales a los procesos de acumulación del modelo económico imperante, los fenómenos en las regiones fronterizas, transnacionales y transfronterizas.

En una instancia de introducción se presentan dos trabajos, el primero de autoría de **Elsa Laurelli**, “Hacia el siglo XXI Transformaciones, dinámicas y disputas” plantea para comprender la transición desde las dinámicas, transformaciones y disputas por los territorios para caracterizar el siglo XX hacia las nuevas territorialidades que se vislumbran en el siglo XXI, hipótesis sobre escenarios de desarrollo regional y local en función a los distintos posicionamientos, al grado de complejidad de la región y el alcance, las características y naturaleza de las políticas y de las acciones de intervención, considerando la articulación de los actores y las fortalezas de las tramas y redes sociales, regionales y locales, de la búsqueda de objetivos de desarrollo.

En el segundo artículo introductorio, de **Javier Lindenboim y Mariana Gonzalez**, “El neoliberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en la Argentina”, se analiza lo ocurrido con los mercados locales urbanos en la Argentina a comienzos de los noventa, describiendo el proceso de deterioro y procurando indagar sus razones. Cuestiona el discurso del gobierno que desvincula los problemas del trabajo del modelo de acumulación vigente y por ello que no es

posible solucionar las dificultades del empleo a partir de una flexibilización de la contratación laboral ni de los salarios.

En una primera parte se trabajaron temas vinculados específicamente a la **Disputa por los Territorios**.

Abordando esta temática desde las **dinámicas regionales** se presenta el artículo de **Elena Abraham, Elma Motaña y Laura Torres**, “Una nueva dimensión para la integración latinoamericana, la lucha contra la desertificación”, en donde se plantea que la única manera de revertir el círculo vicioso de pobreza y degradación es “una decidida acción política desde cada uno de los países afectados, y por otra parte, lograr el trabajo conjunto de grupos de países enfocados a ejecutar acciones en común”, ya que el proceso de globalización y la aplicación de políticas neoliberales se constituyen en nuevas amenazas de desertificación. Y frente a los riesgos que esta situación plantea, las autoras proponen una serie de medidas de lucha contra a desertificación en el marco de la aplicación de políticas ambientales, con escalas de actuación nacionales, regionales y subregionales.

Elsa Patiño Tovar, en su trabajo sobre “Territorio, pobreza y Desarrollo: un caso paradigmático en México”, acusando el contexto de la concentración de la riqueza a nivel mundial en pocos países, así como la concentración de la pobreza, expone el caso de Puebla como uno de los más afectados dentro de México por la pobreza y marginación. Sitúa este análisis en un país que ha incrementado su producto y sus exportaciones, pero que no ha implementado mecanismos de distribución del ingreso debido al caciquismo, que impone sus reglas frente a los gobiernos locales, por las modalidades asumidas en el ejercicio del poder, traducidas en exclusión, abuso y deshumanización. Frente la salida del gobierno del PRI, después de haber estado instalado tantos años, plantea la necesidad de encontrar fisuras en el entramado del poder para mejorar la gestión e incrementar la participación democrática.

Susana Bandieri, en su presentación sobre “Herencia histórica e identidad regional: antecedentes del proceso de integración entre la Patagonia argentina y el sur chileno” resalta la imposibilidad de pensar el espacio patagónico como bloque uniforme y homogéneo, sin destacar dentro de la historia común, características particulares de cada uno de los subespacios que la integran. Así analiza la evolución del territorio y las distintas interacciones que se establecen con Chile y, dentro de ellos, los distintos acuerdos de integración física, como los Corredores entre el Atlántico y el Pacífico y el Ferrocarril Trasandino y a nivel energético, los proyectos de oleoductos y gasoductos a Concepción que involucran a las provincias nordpatagónicas del Comité de Frontera de la Región de los Lagos, así como temas fronterizos. Plantea que si bien para los intereses públicos y privados, los conflictos de límites en el extremo austral son todavía diferencias importantes, desde la perspectiva nordpatagónica, la cuestión de la integración fronteriza estuvo vinculada a intereses de los sectores dominantes a nivel regional, marginales en lo nacional, en la

búsqueda de alternativas al modelo de desarrollo centralizado en la pampa y el puerto de Buenos Aires.

Javier Lindemboin, presenta su trabajo sobre “Mercado de trabajo y territorio: la Argentina en los noventa”. Sostiene que si bien la desocupación es el principal problema que la sociedad asistía a fines del siglo xx, no se pueden analizar sus causas y consecuencias sino el origen en el modelo de organización socioeconómica. El trabajo indaga en el comportamiento diferencial de los aglomerados urbanos argentinos en el marco de los procesos de reestructuración económica y del mercado del trabajo entre 1990 y el 2000. Identifica por un lado rasgos actuales, tales como la disminución relativa de la población del Gran Buenos Aires, el creciente excedente relativo de la fuerza de trabajo, la mayor duración del tiempo de desempleo, la existencia de fuertes oscilaciones del empleo vinculados a la productividad, el incremento de la precariedad en las relaciones laborales y la expulsión de la fuerza de trabajo de edades centrales. En relación a los atributos diferenciales entre el GBA y el resto de los aglomerados, las diferencias identificadas son más de magnitud y de temporalidad que en relación con las tendencias identificadas.

En el abordaje sobre las *dinámicas locales* de la **Disputa por los territorios**, se incluye el trabajo de **Cintia Russo**, “Luces y sombras de un paisaje industrial a la vela del siglo xxi: región metropolitana de Buenos Aires” en donde se formula que los grandes cambios en la geografía de la producción han dado lugar a una nueva división espacial del trabajo, que se evidencia no sólo en oportunidad de la localización sino en la competencia entre “lugares” en un espacio económico ampliado por las posibilidades tecnológicas. Así sostiene que la geografía posfordista es al mismo tiempo local y global, que se articulan en este escenario donde prevalece la determinación unidireccional del contexto global. En el trabajo se analizan en distintas escalas de los rasgos sobresalientes de la industria argentina de los noventa, en la RMBA y en particular los del eje sur de esa región en donde el “paisaje resultante es el de un archipiélago de zonas ganadoras en medio de un mar de desigualdades, heterogeneidades y desequilibrios manifiestos”.

Isabel Raposo, que aborda el tema de las “Nuevas articulaciones regionales y cambios sobre el territorio” plantea que desde el punto de vista de la gestión del territorio, una región se puede convertir en un “actor con poder respecto a generación de ventajas competitivas”. Debido a ello es que se debe formular una estrategia de inserción en los nuevos escenarios siguiendo distintos lineamientos estratégicos como la construcción de grandes obras de comunicación y transporte y en torno a ellas el gran complejo productivo exportador, con la presencia de actores menos globales. Plantea la importancia de incorporar nuevos actores, mecanismos de participación, la radicación de inversiones directas, nuevas instituciones y espacios de poder para que desde el punto de vista de la gestión de territorio la región misma pueda convertirse en actor con poder de determinación respecto a las ventajas competitivas dinámicas.

Propone analizar la región y sus vinculaciones de manera de que el proceso de transformación esté controlado desde actores locales y paralelamente constituir una nueva institucionalidad regional.

Ester Schiavo presenta el trabajo “Entre redes y fragmentos, Quilmes en la aglomeración de Buenos Aires” vincula la fragmentación urbana asociada a los procesos de exclusión-inclusión social a escala local con de la red de transporte de pasajeros y su modo de operación en la aglomeración de Buenos Aires dentro del marco de actores privados que buscan su lógica mercantil y a gobiernos locales que en su gran mayoría no definen su nuevo rol. Tomando como caso de estudio el partido de Quilmes, caracteriza a los años 1990 con la falta de planificación del Estado y su inadecuada respuesta a las demandas de aglomeración, en el que por un lado la concentración de los flujos prestadores de servicios y la inversión privada en la red favorece al segmento mejor servido de la demanda, frente al crecimiento del sector informal creando nuevos servicios sustitutos. La gestión de la red vial frente a un Estado con escaso protagonismo regulador, queda signada por la iniciativa del sector privado y un espacio local con segmentos de demanda de menor rentabilidad sin satisfacer, con respuesta desde servicios informales.

Finalmente, en esta primera parte, **María Sol Quiroga** y **Leandro Coppolecchio**, han presentado su trabajo sobre “La ciudad y sus secretos. Tecnologías de la información y comunicación e imaginarios urbanos”. Este trabajo aborda la constitución de un nuevo imaginario urbano dentro del análisis de la relación entre lo local y lo global, en particular analizando los fenómenos tecnológicos y simbólicos. Las nuevas tecnologías de comunicación como modificadoras de las relaciones sociales, permitiendo nuevas formas de comunicación a escala planetaria, internet, los shoppings, los nuevos edificios de “empresas privadas”, los edificios inteligentes, las autopistas y los countries, han derivado en nuevas situaciones de fragmentación física entre sectores de altos recursos y los barrios pobres, constituyendo una ciudad fragmentada físicamente a causa de la desigualdad. Debido a que la sociedad de la información va eliminando paulatinamente las fronteras reales y simbólicas, se desterritorializan los sentidos de pertenencia. Así plantean la necesidad de reflexionar sobre la estructura del municipio como canal de cooperación y participación ciudadana, de manera de que los actores sociales puedan contribuir a la toma de decisiones en un nuevo canal de comunicación.

La segunda parte de libro aborda las **Políticas Territoriales**, desde la identificación de *Redes, estrategias y proyectos*, en primer lugar, para luego abordar estas políticas desde las *Estrategias productivas y de gestión*.

Dentro del abordaje de las *Redes, estrategias y proyectos*, el trabajo de **Marta Panaia** sobre “Los actores de la transformación territorial con las nuevas reglas de juego de la integración en el MERCOSUR”, considera fundamentalmente el sector de la construcción y las grandes obras de infraestructura en el marco de la integración. Plantea que los actores sociales responsables de la

planificación de inversiones, de la gestión de obras, del riesgo y del empleo “están debilitados en relación a las funciones que deben cumplir en el marco de la integración”. Aborda la normativa del MERCOSUR sobre obras de infraestructura, las políticas públicas y los tipos de concesión para los proyectos de integración física y profundiza en la gestión de la mano de obra, en los contratos de riesgo y en la incorporación tecnológica. Plantea la necesidad de avanzar en la construcción de obras de infraestructura y generación de empleo, mediante conexiones institucionales que logren la articulación de actores, el desarrollo de tecnologías de información, la mejora en la infraestructura y finalmente, ayuden a construir una identidad colectiva de los nuevos actores, considerando al MERCOSUR como un nuevo actor social que debe ser visualizado por los actores sociales internacionales.

Elsa Laurelli junto a **Moira Lilijesthröm** trabajan sobre “La región Metropolitana de Buenos Aires. La disputa por la hegemonía regional y su inserción en un contexto de crisis”. Observan la conformación de los territorios en el marco de un doble proceso, hacia la mundialización de las economías por un lado, y hacia la integración regional por el otro. Del primero de ellos se procura la aceleración de la circulación de bienes y servicios y se manifiesta en la búsqueda del transporte multimodal. Dentro de la necesidad de construir nuevas rutas para el transporte de cargas, se han verificado competencias en los niveles regionales y locales por la atracción de inversiones, y paralelamente la competencia por la hegemonía regional se viene dando también a nivel de los grandes centros metropolitanos de la región. Sao Paulo y Buenos Aires. Identifican procesos de cambio más dinámicos, los grandes proyectos de inversión formulados desde el Estado como la modernización de los puertos de la región, los cambios en las pautas de consumo de los sectores medianos y altos ingresos, y la profundización de la concentración de la riqueza y la contracara del aumento de la pobreza. Sostienen que de perpetuarse estas tendencias, la RMBA sería un escenario de puntos fuertes y zonas de debilidad.

Helena Carriquiriborde en su presentación sobre “Puertos, descentralización ¿y después?” trabaja dentro de la reestructuración geo-económica mundial y el nuevo modelo de acumulación y la emergencia de nuevos “polos económicos mundiales” estructurados en grandes regiones económicas, en donde el territorio acompañado con las innovaciones tecnológicas, ha pasado a tener nuevas determinaciones, donde el factor distancia pierde importancia para la localización de actividades económicas y resultan determinantes las infraestructuras, los costos salariales y las condiciones legales de cada país. Dentro de la intensificación de intercambios, el valor estratégico de los puertos se ha incrementado con la necesidad de adaptarlos a las nuevas exigencias de producción, distribución y comercialización, como interfaz entre lo local y lo mundial, con el surgimiento de puertos hubs y ciudades puertos. Con la creación por ley de la figura legal del puerto privado se realizaron inversiones en puertos. Los puertos públicos fueron transferidos sin estrategias previas, recur-

sin apoyo, y no han podido atraer inversiones. Se ha planteado la concreción de puertos hubs, sin considerar a las ciudades y las actividades urbanas, no se han dinamizado las economías locales, por ello formula la necesidad de contar con actores locales que desarrollen proyectos productivos en relación con el puerto.

Oscar Flores en su artículo se refiere a las “Redes energéticas y reordenación del espacio regional: los hidrocarburos en México. Un balance historiográfico” realiza un análisis de la evolución de la industria de hidrocarburos y la estructuración del territorio, a partir de las ventajas en el proceso de industrialización. Hace referencia al creciente desarrollo económico del Área Metropolitana de México y de la ciudad de Monterrey entre 1940 y 1994 que fuera acompañada de un incremento en la refinación y consumo de hidrocarburos que estimuló la concentración y la expansión industrial.

Plantea que la disponibilidad y el consumo de energía, es un indicador directo del nivel de vida, crecimiento económico, avance científico y tecnológico. Integra el análisis de los medios de producción socializados por el estado, y en menor medida por las empresas industriales, para explicar la elevada concentración industrial en las principales áreas metropolitanas de México. Propone para desarrollar escenarios sobre el impacto de las redes energéticas en el proceso de concentración económica y poblacional, estudiar las condiciones generales de producción como factor de localización industrial de primer orden.

Finalmente en este apartado, se presenta el trabajo realizado por **Elma Montaña, Alejandro Schweitzer y Mariana Schweitzer**, sobre “Territorios locales y espacios mundializados en el MERCOSUR” trabajan sobre el despliegue de los procesos de reestructuración económica e integración regional sobre los territorios y la nueva configuración territorial que deriva en los nuevos procesos de fragmentación territorial. Analiza los nuevos grandes proyectos de transporte emergentes concentrados en el “Arco del MERCOSUR”. Proyectos que si bien se han desarrollado desde hace muchos años se comienzan a concretar en este contexto, con articulaciones complejas entre actores estatales y privados, nacionales y extranjeros, nuevas formas de asociación y participación del estado como articulador de actores y facilitador de la concreción de proyectos, incluso en varios participando con subsidios. Los casos analizados confirman la hipótesis de que los grandes proyectos no se definen tanto por objetivos de integración de territorios locales a nuevas territorialidades más amplias, ni por la lógica de costo-beneficio, sino que es definitoria la puesta en juego de intereses de actores cuya lógica se define en el contexto político, económico y social extraterritorial, sin un plan estratégico para la región. La dinámica en marcha en estos espacios de las periferias actuales incorpora territorios e incrementa la exclusión y fragmentación. Emerge en el escenario la consolidación del “Arco del Mercosur” como espacio de concentración de población y de actividades dinámicas, espacio de acumulación mundializado, que

interliga las grandes concentraciones metropolitanas.

Dentro del aparatado de las *Estrategias productivas y de gestión*, se incluye el trabajo de **Gisela Aquino Pires do Rio** sobre “Organizacoes empresariáis e rede de negócios na perspectiva regional” que plantea que el ordenamiento de territorio está íntimamente incidido por las imposiciones externas generadas por los cambios del proceso de producción y por la globalización de los mercados, con una especialización productiva de los espacios regionales, causada por la ampliación del control del territorio por grandes organizaciones empresariales industriales. El trabajo se dirige a analizar la proyección de esta nueva racionalidad en la definición de las relaciones entre empresa y territorio, a través del estudio de la Companhia Vale do Rio Doce. Para ello considera las estrategias de crecimiento que ha ido adoptando a partir de su reciente privatización, las implicancias sobre el espacio, y a la red de negocios operada por la organización, resultado de su reestructuración que tiende a alterar sus estructuras regionales, con la constitución de unidades de producción, con especialización productiva de los espacios sobre los que tienen una incidencia directa, articuladas en red. La red de negocios asimismo atribuye nuevas funciones o descalifica los lugares, según los objetivos de la empresa.

El artículo de **Mariana Versino** sobre “Nuevas modalidades de gestión territorial: la reciente difusión de incubadoras de empresas” presenta la experiencia de las incubadoras universitarias de empresas que se han convertido en instrumentos de promoción de la innovación difundidos en el ámbito internacional. El objetivo de fomentar local y regionalmente procesos de desarrollo se sustenta en la articulación productiva del conocimiento generado en el ámbito académico.

Analiza la forma en que fueron conceptualizadas como instrumentos de política y la forma de participación de los distintos actores involucrados. Cuestiona la adopción acrítica de modelos provenientes de otras realidades, así como que el énfasis recaiga en la figura del emprendedor antes que en las soluciones productivas integradas en función de desarrollos locales o regionales. Asimismo señala que no existen criterios sectoriales para la selección de futuros incubadores, y que, la localización de los proyectos en la mayoría de los casos fue definida por la disponibilidad de espacios carentes de uso.

El trabajo de **Sandra Lencioni** sobre “Processos e territorialidades da industria em Sao Paulo: a formacao de uma macro-metrópole” analiza la nueva dinámica territorial de la industria, su distribución espacial y la separación de la parte productiva de su parte gerencial superior, proceso que favorece aún más la concentración de la macrometrópolis de Sao Paulo. Enfatiza que no es un proceso de descentralización industrial, sino un desparramamiento de la actividad industrial en el entorno metropolitano porque se traspasa las fronteras de la región, sin crear otro centro industrial, ampliando de este modo la concentración espacial de la industria, mientras en la ciudad se concentra el trabajo inmaterial, la actividad gerencial. Esta cisión se ha practicado mayor-

mente en las empresas grandes y medianas, que son las que tienen capacidad de introducir cambios. Este proceso que reafirma la primacía de Sao Paulo, es un aspecto de la centralización del capital constituyendo redes territoriales.

El artículo de **Gerardo de Jong** “La desertización de la Patagonia: un problema de escala de análisis y de acción” analiza el uso y el manejo de los recursos naturales, y en especial la forma en que se da las relaciones socioeconómicas en el contexto de la globalización, en las formas de generación de riqueza y el control del excedente dentro del sistema, con el empleo de tecnologías para incrementar la productividad, de uso intensivo y/o contaminante, junto a la diferenciación social y a la pobreza que resulta del sobreuso, y con ello la degradación de los ecosistemas. La actividad ganadera en la patagonia, en gran parte en manos de pequeños productores cuya economía familiar es de subsistencia, con técnicas rudimentarias, que incide en el deterioro del suelo, la monoproducción y el oligopolio, contribuyen a consolidar los procesos de desertización. Plantea que no existen fenómenos como este que puedan corregirse desvinculados del sistema a escala global. Finalmente propone una metodología de manejo de los conflictos de degradación del medio natural y social.

Finalmente, el artículo de **Alicia Cáceres y Alicia García** sobre “Las transformaciones territoriales recientes en una provincia de la Patagonia austral argentina” se refiere a las transformaciones en la configuración del sistema urbano de la Provincia de Santa Cruz como resultado de la incorporación de la región a la economía internacional como exportadora de materias primas de origen ovino. Analiza la actual estructura urbana, la localización de los centros y los factores históricos que incidieron en su conformación. Identifica dos nodos como únicos centros regionales con influencias sobre la provincia, ambos emplazados sobre el eje costero: el nodo sur en Río Gallegos y el norte en Caleta Olivia.

El libro culmina con un **Glosario** que presenta algunos conceptos que articulan los debates actuales de la problemática que comprende el libro.