

Trabajo, familia y desigualdad: la educación en las estrategias familiares frente a la crisis de la relación laboral

Claudia Milena Díaz Ríos
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA.
dclaudia76@yahoo.com

Esta ponencia constituye un informe de avance de la investigación “Trabajo, familia y desigualdad. La educación en las estrategias familiares frente a la crisis de la relación laboral”, desarrollada en el marco de la beca Clacso-ASDI 2005. La investigación busca contribuir al estudio de la transmisión intergeneracional de la desigualdad a través del análisis de la relación entre trabajo, familia y escolaridad. En medio de las transformaciones del mercado de trabajo, y de los cambios demográficos y sociales que visibilizan configuraciones de familia diferentes de las construidas por los discursos de la segunda mitad del siglo XX, los hogares latinoamericanos se ven obligados a desarrollar estrategias para hacer frente a la crisis del empleo. Algunas de ellas, las menos, logran mejorar sus condiciones de vida; otras tantas apenas se adaptan a los cambios con grandes dificultades, con más o menos éxitos en el esfuerzo; por último, un número significativo y creciente de hogares a duras penas logra mantener su sobrevivencia comprometiendo el futuro de sus menores al no poder apoyar su proceso educativo.

Este estudio se sustenta en la idea de que la fuerza de trabajo y el capital educativo de las familias son vitales para la inserción laboral pero que su valor es relativo a la estructura de oportunidades en la que están insertos. Para revisar esta idea, se recurre a las encuestas de hogares de Argentina, Brasil, Chile y México, años 1990 y 2000, seleccionando a su vez a las familias urbanas con hijos adolescentes, por ser éstos los más vulnerables a ser la variable de ajuste de sus hogares. Junto con mostrar la dinámica de esta relación, se propone indagar acerca de las diferencias entre países a partir de sus características del mercado de trabajo, el perfil educativo de su población, así como las características de la estructura familiar.

Palabras clave: mercado de trabajo, familia, escolaridad, reforma económica, desigualdad social, equidad, pobreza, vulnerabilidad, América Latina.

Work, family and inequality: The education in the family strategies set against the crisis of the labor relation

This paper corresponds to a report of the research, called “Work, family and inequality. Education in the household responses to labor relation crisis”. It is developed supported by Clacso-ASDI Scholarship, 2005. The research is meant to contribute to the study of intergenerational inequality transmission, through the analysis of the relation between work, family and schoolarity. In a context characterized by labor market transformation, and demographic and social changes, that make evident family structures different from the traditional ones constructed by discourses of the second half of XX century, Latin American households are forced to develop responses to confront labor crisis. Some families reach to improve their life quality; some others are able to adapt to the changes with many difficulties; finally, a growing number of households can hardly survive, compromising their children future.

This study is supported by the idea, which expresses that, for households, the labor force and human capital are crucial for labor market insertion. But it also sustains that the value of that human capital are relative to the chance structure of their context. In order to review that idea, this research analyzes data of household inquiries from Argentina, Brasil, Chile y México, for years 1990 and 2000. The target population of the analysis is composed by urban households with adolescent children, because these kids are more vulnerable to be the adjust variable of their families. Along with showing the relation behavior, it is proposed to inquiry about the differences between countries, based on the features of their labor market, education profile of their population, and the features of their families.

Key words: Labor market, household, schoolarity, economic reforms, social inequality, equity, poverty, vulnerability, Latin America.

A manera de introducción. Activos, vulnerabilidad y estructura de oportunidades

La década de los años noventa ha presenciado la renovación del interés por la cuestión social y, en particular, por el tema de la pobreza en América Latina. Esto obedece a que, posterior a los magros avances de los setenta en reducción de la pobreza en términos absolutos que tuvo la región, las dos décadas posteriores, en especial la de los noventa, presenciaron una reversión de los logros y un cambio en el fenómeno de la pobreza, coincidente, entre otros, con la acelerada urbanización de la región y las transformaciones en el mercado de trabajo. De acuerdo con la Cepal (2005), en el 2002 América Latina contaba con un 44% de población en situación de pobreza y un 19,4% en condiciones de indigencia, lo cual corresponde a 221 millones y 97 millones, respectivamente. Estas cifras, aunque menores que las de principios de los noventa (48,3% de pobreza y 22,5% de indigencia), muestran los escasos logros que se han tenido en los últimos decenios, e incluso el retroceso desde 1980, cuando la pobreza ascendía al 40,6% de la población de la región, y la indigencia al 18,5%. En este marco, la pobreza entró con fuerza en todas las agendas de organismos multilaterales, internacionales, así como en las agendas nacionales.

En el contexto de este complicado panorama de la pobreza, este trabajo sigue como marco conceptual los planteamientos de Filgueira y Katzman (1999) en su enfoque de “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades”, incorporando dos premisas básicas: los recursos de los hogares adquieren valor, es decir, solo pueden movilizarse, en la medida en que la estructura de oportunidades lo permite. En otras palabras, los activos solo pueden llegar a ser tales de acuerdo con la estructura de oportunidades en la que están insertos. Desde esta perspectiva, deben distinguirse los recursos de los activos. Los recursos son todos los bienes que posee un hogar; capital humano, fuerza de trabajo, capital social, etc. Los activos son más bien un subconjunto de recursos, que el hogar controla y que se pueden movilizar y aprovechar en una estructura de oportunidades dada. Estos activos son los que constituyen efectivamente un capital para generar estrategias. Esta visión implica que los recursos solo pueden convertirse en activos en condiciones propicias. En otras palabras, los activos varían según las condiciones de tiempo y espacio.

La segunda premisa se refiere entonces a la estructura de oportunidades. Esta se define como la probabilidad de acceso a bienes, servicios o desempeño de actividades que favorezcan el logro del bienestar de los hogares (Katzman y Filgueira: 1999). Esta estructura es el escenario que posibilita o limita las capacidades de las personas y sus familias. Las unidades nacionales corresponden a estructuras de oportunidades específicas. Las mismas son variables tanto en tiempo como en espacio, es decir, una unidad nacional difiere de otra y así mismo cambia según la trayectoria de cada país.

A su vez, la estructura de oportunidades la configuran esencialmente tres instancias: el Estado, el mercado y la sociedad.

El modelo de desarrollo de una unidad nacional y su consecuente dinámica del mercado de trabajo establece las condiciones en que las personas acceden y se insertan en el mercado. Las recientes transformaciones del mercado de trabajo abren frecuentemente nichos nuevos de oportunidades ocupacionales —así como cierran otros—, a altísimos grados de exigencia de nivel educativo y capital social para las personas, y a niveles cada vez más bajos de estabilidad, seguridad social e ingresos, al menos para ciertos sectores y ocupaciones. A pesar de que el proceso de reforma fue diferente en cada país de la región, la desregulación de los mercados de trabajo ha sido parte integral de las políticas de ajuste, y ha generalizado un escenario de aumento del desempleo y subempleo, de la informalidad y de los empleos desprotegidos. La reforma económica de los años noventa ha acentuado la polarización social en América Latina, con segmentos muy limitados que resultan ganadores en este proceso frente a un creciente número de población que accede solamente a empleos informales, descalificados, cuando no se ve sometida a la desocupación. Estos cambios y configuraciones condicionan las estrategias que las personas y los hogares pueden construir para insertarse en el mercado de trabajo.

El Estado, por su parte, regula la estructura de oportunidades a través de las políticas y de los grados de participación en las mismas, que abre a la sociedad, así como en las formas que estimula y organiza dicha participación. Por último, la sociedad participa también de la estructura de oportunidades en la medida en que se teje el capital social y se generan organizaciones, movimientos o dinámicas que amplían o reducen las oportunidades y la capacidad de intervención de las personas. Un ejemplo claro que se involucra en este estudio tiene que ver con las dinámicas de género en la sociedad. Tradicionalmente, la mujer había estado invisibilizada en el mercado de trabajo moderno. Su “aparición” en él ha sido simultáneamente símbolo de liberación femenina, al tiempo que evidencia las diferencias entre hombres y mujeres en el mundo social, manifestadas a través de menores ingresos, calidad del trabajo más precaria, mayor desempleo, etc. Este tipo de dinámicas sociales que se correlacionan en el mercado de trabajo restringen las oportunidades de las mujeres en el mismo, afectando a varias familias, en especial a aquellas monoparentales cuya jefatura es femenina.

Pese a que la estructura de oportunidades se construye en estos tres planos —el mercado, el Estado y la sociedad—, no puede desconocerse que el primero es, la instancia que cobra cada vez más centralidad. La generalización de esfuerzos nacionales de los distintos países de América Latina (así como del resto del mundo) por mejorar la eficiencia de sus mercados y disminuir su acción sobre el mismo, ha dado lugar a modelos de desarrollo donde las lógicas del mercado son centrales. Las mismas han permeado las esferas del Estado y la sociedad con criterios de competitividad y pro-

ductividad. Esta situación ha resultado paradójica en diferentes sentidos. A medida que el rol del mercado es dominante, este pierde su poder integrador en tanto se aumenta la inseguridad del empleo y se rompe el vínculo entre empleo y seguridad social (Castel: 2004). Además, el Estado, bajo la lógica del mercado, ha reducido sus funciones dejándolas a otros agentes privados, como las familias, aun cuando estas no parecen poder sostener las funciones de integración y bienestar.

1. Reestructuración económica y cambios educativos: una relación paradójica

Las medidas de la década de los noventa, proyectadas por comunidad financiera internacional encabezada por los organismos multilaterales, la banca privada y Estados Unidos, con el objeto de hacer frente a los manejos financieros inadecuados que dificultaran el pago de las deudas contraídas por los países latinoamericanos, al grado de no poder cumplir con sus responsabilidades, se traducirían, generalmente, en la apertura de los mercados nacionales al comercio internacional reduciendo los impuestos y normas estatales, la posibilidad de inversión extranjera en todos los sectores de la economía interna bajo criterios de seguridad legal, y la reducción del papel del Estado como agente económico con la puesta en venta de empresas en los sectores industriales y de servicios por parte de agentes privados; a su vez, se buscó la implementación de medidas económicas focalizadas en buscar la estabilidad macroeconómica, expresado en el control de la inflación (Smith y Skitmore: 1995).

Las reformas económicas transitaron por diferentes fases en los países latinoamericanos (Katz: 2000). Chile representa el único caso en la región donde la economía presenta signos de recuperación en la década de los noventa, alcanzando mejores tasas de inversión y ahorro, en tanto amplió sus alternativas de producción con la creación y estímulos de la industria. Estas medidas tuvieron un impacto sustancial en la generación de nuevos puestos de trabajo durante esa década, lo cual logró mitigar en parte el aumento del desempleo que se vio en el resto de la región. En contraste, Argentina no tuvo logros equivalentes. Pese al supuesto éxito logrado por el Plan de Convertibilidad, la inestabilidad macroeconómica perduró en la dinámica argentina. Esto, antes que motivar la creación de nuevas empresas, incentivó la reestructuración de las que sobrevivieron a la crisis, causando la expulsión de la mano de obra, por vía del *outsourcing* de bienes y servicios, entre otras medidas.

En el caso de México, aunque la expulsión de mano de obra no fue la medida para racionalizar las empresas, la flexibilización del mercado de trabajo¹ fue la vía por medio

¹ Desde la década de los ochenta, la población de México ha experimentado un deterioro significativo de sus niveles de bienestar, principalmente como resultado de los controles salariales y la reducción

de la cual la “comunidad empresaria” se defendió de la crisis. Este es el caso de las industrias maquiladoras que absorbieron gran parte de la población activa, pero en empleos altamente flexibles y precarios (Katz: 2000). Los indicadores de México sugieren que el costo de las bajas tasas de desempleo de este país ha sido un gran deterioro de la relación laboral y del bienestar de los trabajadores representado en la protección social que se le atribuye al empleo.

Por su parte, Brasil enfrentó la crisis transitando hacia mercados abiertos y corriendo al Estado de su papel tradicional de protector. Esto modificó sustancialmente la economía brasileña reduciendo el empleo en el sector industrial, pero elevándolo en los sectores de comercio y servicios. Esta dinámica produjo que durante un poco más la mitad de la década estos sectores absorbieran en parte el desempleo que dejaba el sector industrial. No obstante, esta tendencia muestra signos amplios de desgaste al final de la década, dándole paso a un crecimiento del desempleo directo. Además, dicho desempleo se corresponde con un aumento fuerte de los requerimientos educativos para los puestos de trabajo de mayor productividad y mejores condiciones (Camargo y Neri: 1999).

Tabla 1. Datos estilizados: Mercado de trabajo de la población de 25 años y más 1990-2000

	Argentina		Brasil		Chile		México	
	1990	2000	1990	2001	1990	2000	1992	2000
Ocupación	53,4	55,4	61,1	62,4	54,1	58,2	58,6	63,9
Desempleo	6,1	11,8	2,9	7,4	6,5	8,7	1,8	1,3
Trabajo informal	22,5	29,7	23,5	21,5	25,1	23,9	35,5	34,1
Trabajo precario	14,8	33,3	20,0	27,3	14,7	19,5	38,6	44,7

Fuente: Elaboración propia con base en Sitial.

Tasa de Ocupación: ocupados de 25 años y más sobre población de 25 años y más

Tasa de desempleo: Desempleados de 25 años y más sobre la población económicamente activa de 25 años y más.

Tasa de informalidad: Trabajadores por cuenta propia con baja remuneración*, trabajadores familiares no remunerados, asalariados y patrones en establecimientos de menos de cinco ocupados de 25 años y más sobre ocupados de 25 años y más

Tasa de precariedad: Trabajadores sin protección social sobre asalariados de 25 años y más.

* Se considera baja remuneración a la remuneración horario promedio que se ubica en el 30% más bajo de la distribución conformada por la remuneración horaria promedio de los trabajadores por cuenta propia

del gasto social. En 1995, 30% de la fuerza de trabajo masculina y 42% de la femenina no percibía ingresos o recibía menos de un salario mínimo. Según estimaciones oficiales, entre 1986 y 1996 el salario mínimo perdió la mitad de su valor en términos reales.

Aunque no hay duda de que el salario mínimo ha sido el más castigado, las estimaciones oficiales indican que entre 1986 y 1996 los sueldos promedio en casi todas las ramas económicas no agrícolas (principalmente el sector manufacturero, la industria maquiladora, la construcción y comercio al menudeo) también se redujeron en términos reales.

Así mismo, durante los noventa, la población económicamente activa (PEA) aumentó por encima del incremento poblacional señalado por las tendencias demográficas en América Latina (Weller: 2001). Esto permite pensar que hay un cambio entre quienes estaban dispuestos a ofrecer su fuerza de trabajo en 1990, y quienes lo están para el año 2000. Al respecto, puede sugerirse que varios aspectos facilitaron estas transformaciones en el mercado de trabajo. Uno de ellos está relacionado con la reducción del número de hijos y la postergación del primer embarazo, que permite liberar tiempo antes necesario para actividades domésticas y dejan a las mujeres en mejores condiciones de participar en la actividad económica (Arriagada: 1997; Wainerman: 2003). Dado que esta no es una realidad que ampare a todas las mujeres, estos datos también sugieren que algunas están ingresando al mercado de trabajo para complementar o remplazar el ingreso familiar antes provisto por sus compañeros, o al verse obligadas por ser ellas las únicas proveedoras de su hogar, producto del crecimiento de los hogares monoparentales a cargo de mujeres. Además, el aumento de la actividad femenina de las mayores de 50 años es una evidencia de que cada vez las mujeres prolongan su permanencia en el mercado de trabajo. Esto, sumado a las ideas anteriores, estaría cuestionando la consideración de la creciente participación femenina como efecto de una fuerza de trabajo secundaria que solo busca trabajo temporal en respuesta a condiciones específicas (Arriagada: 1997). En la década de los noventa, las mujeres ingresan –para quedarse– a un mercado de trabajo que no solo les ofrece condiciones diferentes de las de los hombres, sino que además ya está deteriorado.

2. La insuficiente extensión de la escolaridad

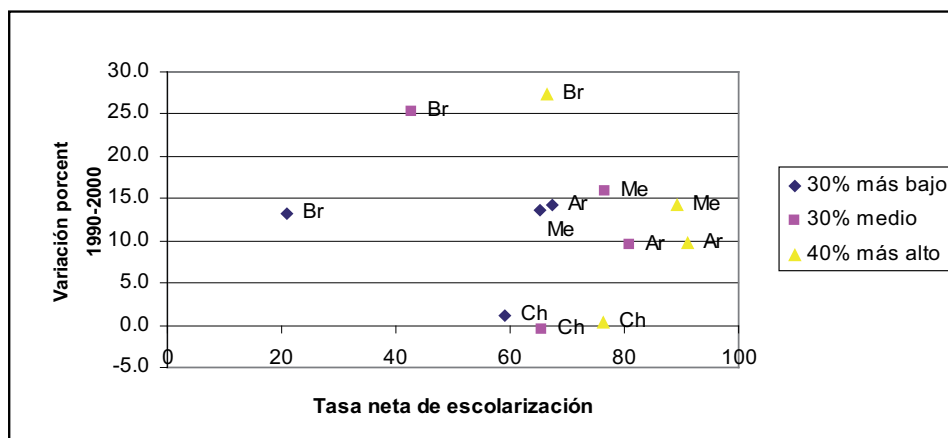
El panorama desalentador que dejan los años ochenta con aumentos significativos de la pobreza y desmejoramiento sustancial de las condiciones sociales obliga a retomar, ya en los noventa, varias preocupaciones de las décadas pasadas. La Cumbre Mundial de Educación de Jomtien vuelve a poner de presente la necesidad de integrar a todos los ciudadanos a la educación. A su vez, esta cumbre incorpora el concepto de educación a lo largo de la vida, con lo cual se amplían los requerimientos educativos, no solo para insertarse positivamente en la vida económica, sino también en la social, ciudadana, y demás esferas de la vida humana y colectiva. La apuesta de Jomtien descansa sobre la hipótesis de que la educación es una fuente privilegiada de equidad social. De tal manera, para llegar a esa meta, es indispensable en principio romper con la reproducción del orden social que hace el propio sistema educativo. Las estrategias destinadas para tal fin fueron las políticas focalizadas, las políticas compensatorias y la discriminación positiva, que en el supuesto ya no buscaban tanto la igualdad en el acceso a la educación, sino en los resultados. No obstante, y a pesar del discurso de la equidad, el verdadero

objetivo de las políticas y programas educativos de esta década fue el mejoramiento de la calidad de educación.

En todos [los países] el objetivo principal es mejorar la calidad global del sistema educativo, con algunos programas suplementarios destinados a atender la equidad. Con deficiente articulación de sus vínculos con los objetivos de mejorar la equidad y la calidad, continúan los esfuerzos por descentralizar la educación, medir resultados, aumentar la autonomía de las escuelas, impulsar la participación de las comunidades en la gestión escolar y, en ciertos casos, promover la competencia del sector público con el sector privado en la provisión de servicios (Reimers: 2000).

Pese a estas debilidades de las políticas educativas, los noventa presenciaron la continuación del aumento de la cobertura, sobre todo en educación secundaria y media. La democratización de este nivel por la entrada de jóvenes de sectores populares al mismo, a pesar de ser un fenómeno relativamente generalizado en la región, no tuvo el mismo comportamiento en todos los países. Según Cervini y Tenti (2005), Chile en su zona urbana tuvo una escolarización media temprana, con lo cual, en la década de los noventa, el aumento del mismo no fue significativo, pues ya se habían alcanzado niveles altos y se había recortado significativamente la brecha entre los sectores populares y los más favorecidos. Argentina y Brasil muestran crecimientos similares de la cobertura de educación media en la zona urbana, pero aunque para el primero esto también redundó en una disminución de la desigualdad educativa, en Brasil, en cambio, dado el alto atraso etario escolar, el aumento de la escolarización media no tuvo efectos significativos en la desigualdad educativa. México, por su parte, no solo tuvo un bajo incremento de la escolarización media, sino que además esta favoreció sobre todo a los sectores más acomodados.

Grafico 1. Tasa neta de escolarización urbana, año 2000 y variación porcentual 1990-2000



Fuente: Cálculos propios con base en Siteal IIPE-OEI.

3. Restricciones del mercado de trabajo y devaluación de credenciales educativas

Como ya se expuso antes, los cambios en los modelos económicos y en los mercados de trabajo produjeron fenómenos generalizados que afectaron a toda la sociedad, como el desempleo, el crecimiento del sector informal y el aumento del trabajo desprotegido. Sin embargo, algunas personas parecen estar mejor dotadas para hacer frente a estas transformaciones. Una de las consecuencias de lo anterior radica en que la estructura de oportunidades que se configura en cada una de las unidades nacionales de este estudio configura un sesgo del mercado de trabajo que favorece a aquellos con credenciales educativas altas, en detrimento de quienes tienen un menor nivel educativo. Este sesgo, ya presente en el inicio de los noventa, se agudiza hacia el final de la década y adquiere matices diferentes de acuerdo con las características particulares de cada país.

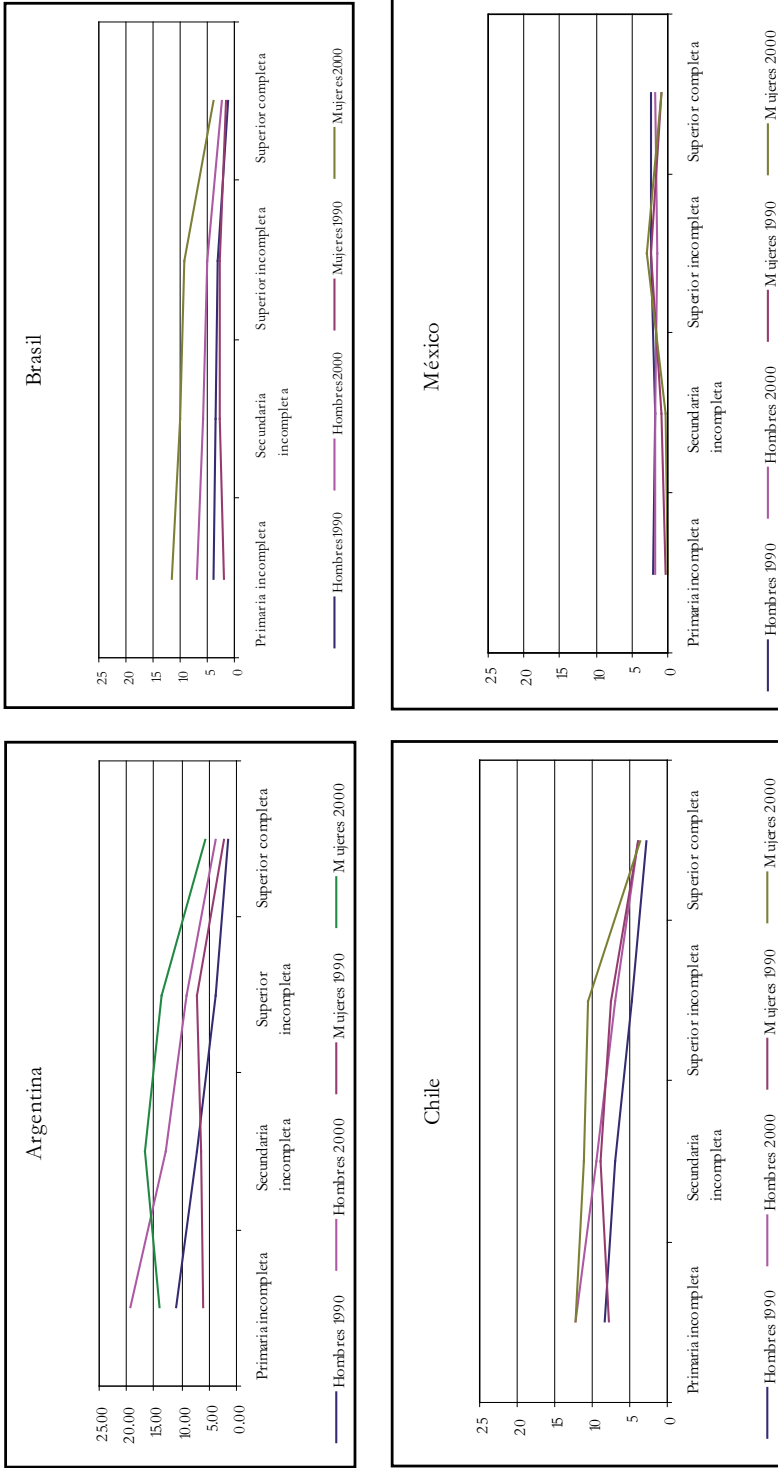
Países como Argentina y Chile, y en menor medida Brasil, cuya extensión de la secundaria hacen de esta una credencial más generalizada, presentan hacia el 2000 mercados de trabajo que hacen una selección más estricta de aquellos a quienes ocupa. Aunque para todos sube el desempleo, aquellos que no lograron alcanzar el nivel medio tienen más dificultades de encontrar empleo, y los empleos de mayor calidad, es decir, que están en el sector formal, reciben protección social y tienen mayores niveles de ingresos, están claramente asignados a quienes lograron la educación superior completa.

Por su parte, México que transitó hacia la inserción a la economía global por la vía de una fuerte flexibilización del trabajo, más marcada que en los otros tres países, y amplió, por tanto, las tasas de precariedad e informalidad del empleo; muestra cómo estos fenómenos relativizan el valor de las credenciales educativas. Sin importar el nivel educativo, es factible para una persona encontrar un empleo; no obstante, los niveles de calidad están tan deteriorados, que sólo aquellos con credenciales educativas de nivel superior logran contrarrestar este fenómeno.

Hasta aquí parece claro que la educación como activo resulta en cierta medida eficaz para hacer frente a los cambios en el mercado de trabajo. Sin embargo, un análisis de cómo opera este recurso según el sexo relativiza esta afirmación. Las mujeres que disponen de niveles educativos más bajos sufren en mayor medida el desempleo, la informalidad y la precariedad, en comparación con los hombres de su mismo nivel educativo. Así mismo, la brecha entre mujeres con escolaridad baja y mujeres con escolaridad alta es también más grande que entre los hombres. Estas situaciones evidencian que hay una mayor exigencia hacia el sexo femenino en términos educativos, tanto para conseguir un empleo, como para que éste sea mejor.

En este contexto, un recurso como la educación tiene cada vez menos un valor correlacionado con posiciones en el mercado de trabajo. Al contrario, la polarización de este mismo mercado y el aumento de los niveles educativos está llevando cada vez más a

Gráfico 2. Tasa de desempleados para la población de 25 años y más según sexo y nivel educativo



Fuente: Elaboración propia con base en SITEAL.

exigir mayores niveles para al menos generar una estrategia de adaptación a los cambios, por no decir que requiere generar estrategias de movilidad. Esta relación entre la educación y el trabajo también está mediada por otros condicionantes sociales, en este caso, el género. Una credencial educativa no tiene el mismo valor de cambio en el mercado de trabajo si la porta un hombre o una mujer. Esto construye valores diferenciales de los recursos de acuerdo con las características de quien los comanda.

4. La transformación de las familias y sus estrategias en el mundo del trabajo

Los activos de la familia frente al mercado de trabajo

Siendo el trabajo la principal fuente de bienestar para los hogares latinoamericanos, la fuerza de trabajo potencial en cada hogar cobra una importancia vital al momento de organizarse frente al mercado laboral. Así, cuantos más personas tenga la unidad doméstica en edad de trabajar, mayor capital trabajo tendrá el hogar. En este sentido, los hogares cuyo núcleo es completo, así como los hogares extendidos con adultos, jugarían con ventaja a la hora de contar con fuerza de trabajo disponible. No obstante, las tendencias muestran el creciente aumento de las rupturas del vínculo conyugal, así como el de hogares monoparentales, en especial en donde el único progenitor es la madre. Además, también existe una tendencia a la reducción de la familia extensa, tradicionalmente ligada a una cultura más rural. Dichas tendencias, muchas de ellas con raíces en una modernización demográfica, pueden plantearse también como un factor que condiciona la fuerza de trabajo disponible en el mercado.

En términos de los recursos, es posible pensar que varios hogares tienen una pérdida de fuerza de trabajo disponible pues su número de miembros se reduce por la disminución de las familias extendidas o por la ausencia de alguno de los miembros de la pareja. Ahora bien, es interesante observar la relación entre la disminución de los hogares extendidos y los cambios en la composición del núcleo. En tres de los cuatro países el porcentaje de hogares con núcleo incompleto pero que son extendidos aumenta levemente. Este comportamiento muestra que en algunos casos la pérdida o ausencia de uno de los miembros de la pareja –y por tanto de fuerza de trabajo– puede estar compensándose con la asociación con otros miembros por fuera del núcleo familiar.

Para Argentina y Chile –y en menor medida para México– ya desde el comienzo de la década, la mayor parte de sus hogares con adolescentes ostentaban un clima educativo² medio. Al final de los noventa, esta tendencia no solo se mantiene sino que la propor-

² El clima educativo está definido como la suma de los años de escolaridad de los miembros del hogar que tienen 18 años o más dividida por el número de miembros de esas edades. Sus valores son los siguientes: i) Bajo: Menos de 6 años; ii) Medio : de 6 a menos de 12 años; iii) Alto: 12 años y más.

ción de los hogares con clima educativo alto sube en comparación con los de climas educativos bajo. Esto indica un claro efecto del aumento de la escolaridad individual en el incremento del clima educativo familiar. En contraste, Brasil mantiene una distribución de sus hogares concentrada sobre todo en climas educativos bajo y medio, lo cual refleja la polarización en el acceso a los diferentes niveles que resiente la capacidad de los hogares para aumentar su clima educativo. En los cuatro países, y en especial Brasil, tanto al principio como al final de la década, las familias peor posicionadas según el clima educativo bajo son las extendidas, con tasas de dependencia altas y mayor presencia de menores de cuatro años.

Tabla 2. Porcentaje de hogares según composición de núcleo y tipo de hogar, por país.

País	Condición del núcleo	Año	Tipo de hogar		
			Solo nuclear	Nuclear extendido	Total
Argentina	Núcleo completo	1990	69,1	14,0	83,1
		2000	65,6	13,3	78,9
	Núcleo incompleto	1990	12,4	4,4	16,9
		2000	15,8	5,3	21,1
	Total	1990	81,6	18,4	100,0
		2000	81,4	18,6	100,0
Brasil	Núcleo completo	1990	63,0	17,3	80,3
		2000	63,6	10,5	74,2
	Núcleo incompleto	1990	13,6	6,2	19,7
		2000	15,2	10,6	25,8
	Total	1990	76,5	23,5	100,0
		2000	78,9	21,1	100,0
Chile	Núcleo completo	1990	62,3	19,8	82,1
		2000	65,7	18,0	83,8
	Núcleo incompleto	1990	11,5	6,3	17,9
		2000	10,7	5,5	16,2
	Total	1990	73,9	26,1	100,0
		2000	76,4	23,6	100,0
México	Núcleo completo	1990	68,3	16,4	84,7
		2000	67,7	14,1	81,8
	Núcleo incompleto	1990	10,7	4,6	15,3
		2000	13,2	5,0	18,2
	Total	1990	79,0	21,0	100,0
		2000	80,9	19,1	100,0

Fuente: Cálculos propios con .base Siteal IYPE – OEI.

Ahora bien, en un contexto donde algunas familias parecen haber adquirido mayores recursos, como las nucleares completas que además de tener mayor fuerza de trabajo

tienen mayor clima educativo, seguidas de las nucleares incompletas, que perdieron en fuerza de trabajo pero ganaron en escolaridad, y donde otras aparecen como relativas perdedoras de recursos, al menos en términos de clima educativo, como es el caso de familias extendidas con hijos pequeños, la pregunta es cómo han logrado poner en juego estos recursos en el mercado de trabajo.

Familias diferentes, mercados de trabajo desiguales

El aumento del clima educativo para la mayoría de familias con adolescentes en Argentina, Brasil, Chile y México no logró mejorar las condiciones de estas en el mercado de trabajo. Pese a que el crecimiento de los hogares con clima educativo medio fue generalizado en todos los países con excepción de Brasil, estas mismas familias no tuvieron la capacidad de movilizar este “nuevo recurso” para mejorar su competencia en el mercado de trabajo. Así, en un contexto de recortadas oportunidades ocupacionales, los grandes perdedores fueron los hombres jefes de hogar con climas educativos bajos y medios, cuya ocupación bajó sustancialmente. En el clima bajo, esta situación fue contrarrestada con el ingreso de otros familiares, hijos entre ellos, al mercado de trabajo, mientras que en el clima medio lo hicieron también las cónyuges. En contraste, en las familias de clima educativo alto aumentaron la ocupación tanto jefes como cónyuges, y se redujo la participación de otros familiares. Es claro que mientras al principio de la década la situación de los hogares con clima educativo medio era más parecida a ese término, es decir, intermedia entre lo que sucedía en los climas alto y bajo, hacia el final de los noventa las condiciones ocupacionales del clima medio se parecen cada vez más al bajo. Esta situación cuestiona ampliamente la capacidad de la educación de ofrecer movilidad social, y de nuevo pone de presente la devaluación de las credenciales educativas en el mercado de trabajo.

Además, en todos los países las condiciones de ocupación de los miembros de las familias nucleares incompletas son peores en relación con sus contrapartes en cada clima educativo. A pesar de que esta situación es generalizada, las tendencias son diferentes en cada país. En Argentina, las jefes de las familias monoparentales de climas bajo y medio encuentran cada vez más mayores dificultades en insertarse para el mercado de trabajo. En contraste, en los otros tres países la ocupación de las jefes de estos hogares aumenta, con una consecuente disminución en la ocupación de sus hijos.

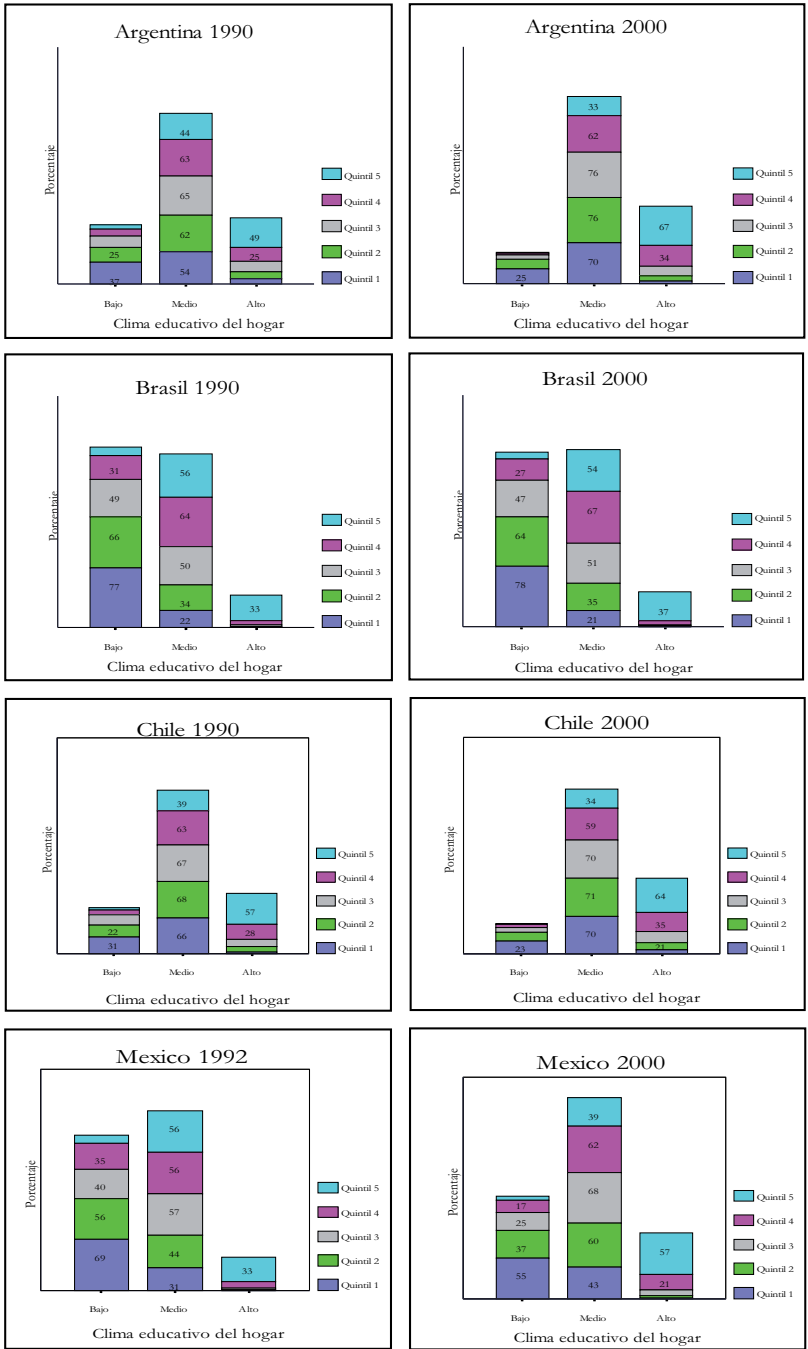
El caso de México merece especial atención, pues dados sus bajos índices de desempleo, la ocupación de todos los miembros de la familia ha subido sin importar su clima educativo, pero cabe señalar que, al igual que Brasil, los porcentajes de ocupación de hijos y otros familiares son más altos en todos los niveles educativos en contraste con Chile, y especialmente con Argentina. Esto podría indicar que estos países exigen más proveedores para atender el sostenimiento y bienestar de cada unidad doméstica.

Tabla 3. Porcentaje de hogares con miembros ocupados según parentesco, clima educativo y tipo de familia, por país.

País	Tipo de hogar	Año	Clima educativo del hogar								
			Bajo			Medio			Alto		
			Jefe	Cónyuge	Otros	Jefe	Cónyuge	Otros	Jefe	Cónyuge	Otros
Argentina	Solo nuclear completa	1990	81,1%	31,1%	0,0%	87,1%	32,8%	0,0%	90,7%	53,1%	0,0%
		2000	78,8%	31,5%	30,4%	84,1%	37,5%	25,0%	92,4%	59,0%	15,1%
	Extendida con nucleo completo	1990	81,7%	34,9%	17,5%	83,3%	35,0%	27,3%	91,9%	59,7%	45,2%
		2000	76,0%	32,0%	47,0%	81,3%	42,1%	58,5%	86,4%	59,3%	44,1%
	Solo nuclear incompleta	1990	70,5%	N/A	0,0%	68,1%	N/A	0,0%	77,3%	N/A	0,0%
		2000	66,7%	N/A	33,3%	65,9%	N/A	32,6%	80,0%	N/A	18,7%
Extendida con nucleo incompleto	1990	50,0%	N/A	21,7%	71,3%	N/A	33,0%	60,0%	N/A	40,0%	
	2000	64,1%	N/A	64,1%	69,1%	N/A	64,8%	77,8%	N/A	41,7%	
Brasil	Solo nuclear completa	1990	87,1%	40,5%	65,1%	88,5%	43,3%	53,1%	92,2%	56,8%	27,0%
		2000	84,3%	50,2%	44,7%	87,9%	57,3%	41,9%	93,0%	71,3%	23,9%
	Extendida con nucleo completo	1990	82,0%	43,9%	82,4%	86,7%	49,6%	78,4%	92,9%	66,5%	76,8%
		2000	82,4%	50,1%	65,9%	87,9%	58,0%	69,9%	95,1%	77,8%	76,5%
	Solo nuclear incompleta	1990	59,3%	N/A	73,6%	72,7%	N/A	62,8%	78,3%	N/A	33,3%
		2000	65,0%	N/A	47,8%	73,1%	N/A	46,5%	85,8%	N/A	21,9%
Extendida con nucleo incompleto	1990	52,7%	N/A	87,9%	67,9%	N/A	88,2%	91,2%	N/A	70,6%	
	2000	68,3%	N/A	72,0%	73,9%	N/A	72,4%	93,5%	N/A	76,1%	
Chile	Solo nuclear completa	1990	78,5%	25,4%	24,6%	87,9%	25,5%	26,4%	94,9%	46,6%	9,9%
		2000	76,5%	28,9%	20,2%	85,9%	34,9%	21,9%	91,1%	51,6%	12,4%
	Extendida con nucleo completo	1990	79,5%	21,8%	60,3%	83,9%	27,8%	62,8%	94,4%	60,5%	65,3%
		2000	72,8%	22,5%	39,1%	84,0%	31,4%	56,9%	89,3%	52,3%	51,0%
	Solo nuclear incompleta	1990	48,7%	N/A	33,9%	56,4%	N/A	31,9%	79,1%	N/A	18,7%
		2000	57,1%	N/A	16,1%	71,6%	N/A	30,6%	81,5%	N/A	13,0%
Extendida con nucleo incompleto	1990	52,4%	N/A	58,7%	60,9%	N/A	67,9%	67,6%	N/A	56,8%	
	2000	47,2%	N/A	49,1%	64,3%	N/A	65,3%	78,5%	N/A	53,8%	
México	Solo nuclear completa	1992	86,2%	28,0%	51,1%	90,1%	28,6%	41,1%	98,4%	47,6%	16,9%
		2000	91,1%	37,0%	54,8%	92,0%	42,2%	44,2%	92,7%	56,3%	14,1%
	Extendida con nucleo completo	1992	84,2%	28,8%	79,5%	91,2%	21,6%	70,4%	92,9%	35,7%	28,6%
		2000	92,4%	44,3%	74,7%	94,8%	39,7%	79,3%	96,3%	55,6%	29,6%
	Solo nuclear incompleta	1992	71,6%	N/A	53,7%	66,0%	N/A	70,0%	88,9%	N/A	27,8%
		2000	88,9%	N/A	51,9%	76,9%	N/A	50,0%	84,1%	N/A	20,5%
Extendida con nucleo incompleto	1992	72,7%	N/A	72,7%	73,3%	N/A	75,6%	0,0%	N/A	100,0%	
	2000	68,8%	N/A	75,0%	79,1%	N/A	86,0%	100,0%	N/A	66,7%	

Fuente: Cálculos propios basados en Siteal IPEE-OEI.

Gráfico 3. Distribución del ingreso remunerativo en los hogares según clima educativo.



Fuente: Cálculos propios con base en Sital IPE-OEI.

Una mirada sobre el ingreso deja profundizar sobre lo que aporta contar con cada clima educativo al bienestar de los hogares.

El gráfico es suficientemente elocuente. Hacia el final de los noventa, los hogares con clima educativo medio no solo tenían más dificultades para insertarse en el mercado de trabajo, sino que fueron desplazándose de los quintiles de ingreso superior hacia los quintiles 1 a 3. La pérdida en los sectores bajos y medios ha sido sustancial y la concentración del ingreso en el clima educativo alto es evidente. Aunque la desigualdad más alta está en Brasil, llama la atención que los cambios más drásticos en la distribución de ingresos están en Argentina y México. Este último, además, único país que no presenta mayores niveles de desocupación, sí presenta una sugerente desigualdad en los ingresos de acuerdo con el clima educativo, que se agudiza a lo largo de la década, afectando dramáticamente a los sectores con clima educativo medio.

Los comportamientos de la ocupación y el ingreso en de las diversas configuraciones familiares, con sus diferentes climas educativos, sugiere una tendencia hacia la polarización de familias en el mercado de trabajo. Para aquellas que no cuentan con un mayor activo en fuerza de trabajo y que no logran acumular rápidamente niveles educativos superiores, la vulnerabilidad aumenta, pues sus recursos, aunque en teoría mayores, no pueden ser transformados en activos en sus estructuras de oportunidades.

Comentarios finales

El panorama que ofrece el análisis de la relación mercado de trabajo-educación para las familias con hijos adolescentes en la región, sugiere una tendencia a la profundización de las desigualdades sociales. En un contexto de deterioro del mercado de trabajo, las familias pobres no tienen la capacidad de hacerle frente a la crisis, mientras que los sectores medios encuentran cada vez más dificultades en mantener sus niveles de vida.

En primer lugar, la tendencia creciente a la inflación y consiguiente devaluación de credenciales educativas parece seguir su ritmo tanto en los noventa como en la década actual. En segundo lugar, los recortes del gasto educativo y el desentendimiento cada vez mayor de los Estados sobre este derecho hacen que la escolarización de los que no pueden comprar la educación, no solo avance a un ritmo lento, sino que además lo haga a bajos niveles de calidad, lo cual se expresa en la fragmentación del sistema educativo. A su vez, las reformas económicas de los noventa muestran el arrasador poder de un mercado de trabajo cada vez más segmentado, informalizado, precarizado, y con menos oportunidades, que aunque dominante dentro de la estructura de oportunidades, cada vez tiene mayores dificultades de ser un verdadero factor de integración.

Estas complejidades obligan a pensar otras lógicas de producción de las políticas, en las cuales se reconozcan y fortalezcan las particularidades y los activos de las familias,

así como sus dificultades y déficit. Resulta necesario fortalecer los recursos con los que ya cuentan, abriéndoles además espacios de participación dentro de la propia construcción de las políticas. No obstante, esto no implica correr al Estado de la responsabilidad de construir sociedades más incluyentes. En este esfuerzo, cada unidad nacional, pese a su progresivo debilitamiento, está en la obligación no solo de dar soporte material y social a las familias para que se promueva la permanencia de sus hijos en el sistema educativo con más y mejor calidad, sino que debe apuntar también a la construcción de mercados de trabajo más integradores, menos expulsivos y que propendan por una mayor equidad social.

Referencias bibliográficas

- ARIZA, Marina y de OLIVEIRA, Orlandina (2001). Familias en transición y marcos conceptuales en redefinición. En *Papeles de Población*. Abril-Junio, No. 28. Toluca: Universidad Autónoma de México.
- ARRIAGADA, Irma (2002). Cambios y desigualdad en las familias latinoamericanas. En *Revista de la Cepal*, No. 77. Santiago de Chile.
- _____ (1997). *Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo*. Serie Políticas Sociales, No. 21, Santiago de Chile: Cepal.
- BECCARIA, Luis y LÓPEZ, Néstor (1998). *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina.*, Buenos Aires: Unicef/Losada.
- CAMARGO, José Marcio y NERI, Marcelo (1999). *Emprego e produtividade no Brasil na década de noventa*. Serie Reformas Económicas 30. Santiago de Chile: Cepal.
- CEPAL (1998). *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CERVINI, Rubén y TENTI, Emilio (2005). “Notas sobre la masificación de la escolarización en seis países de América Latina. en: LÓPEZ N. y PEREYRA, A. (coords.) (2005). *Equidad en el acceso y la permanencia en el sistema educativo*. Serie Debates, No. 1. Buenos Aires: Siteal IIPE-OEI.
- FILGUEIRA, Fernando y KATZMAN, Rubén (1998). *Una mirada crítica al “Assets-vulnerability approach”*. Montevideo: CEPAL.
- JELIN, Elizabeth (1994). Familia: crisis y después.... En: WAINERMAN, C. (Comp.) (1994). *Vivir en familia*. Buenos Aires: Unicef/Losada.
- KATZ, Jorge (2000). *Cambios en la estructura y el comportamiento del aparato productivo latinoamericano en los años noventa: después del “Consenso de Washington”, ¿qué?* Serie Desarrollo Productivo, No. 65. Santiago de Chile: Cepal.
- KATZMAN, Rubén (1999). *Activos y estructuras de oportunidades. Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay*. Montevideo: Cepal.
- KLEIN, Emilio y TOKMAN, Víctor (2000) La estratificación social en la era de la globalización. En: *Revista de la CEPAL*, No. 72, Santiago de Chile.
- LÓPEZ, Néstor (2001). *El lugar de los adolescentes frente a la vulnerabilidad de sus familias. Documento elaborado para la oficina del Unicef en Argentina*. Buenos Aires.
- MOSER, Carolina (1997). *Household responses to poverty and vulnerability*. Washington, D. C.: World Bank.
- REIMERS, Fernando (2000) Educación, desigualdad y opciones de política en América Latina en el siglo XXI. En: *Revista Iberoamericana de Educación*, No. 23. Madrid.
- RIVERO, José (2000). Reforma y desigualdad educativa en América Latina”. En *Revista Iberoamericana de Educación*, No. 23. Madrid.

SEN, Amartya (2003). El enfoque de las capacidades y las realizaciones. En *Pobreza: desarrollos conceptuales y metodológicos*. Vol. 53, No. 5 de *Comercio Exterior* Ciudad de México.

SCHULTZ, T. (1961). Investment in human capital". En: *American Economic Review*, No. 51.

SKIDMORE, Thomas y SMITH, Peter H. (1995). *Historia contemporánea de América Latina: América Latina en el siglo XX*. Barcelona: Grijalbo Mondadori.

STALLINGS Bárbara y PERES, Wilson (2000). *Growth, employment and equity*.

The impact of the economic reforms in Latin America and the Caribbean. Santiago de Chile: Cepal.

TORRADO, Susana (1998). *Familia y diferenciación social. Cuestiones de método*. Buenos Aires: Eudeba.

WAINERMAN, Catalina (Comp.) (2003). *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*. Buenos Aires: Unicef/ Fondo de Cultura Económica.

WELLER, Jürgen (2001). *Economic reforms, growth and employment: Labor markets in Latin America and the Caribbean*. Santiago de Chile: Cepal.

