



Nº 31

**“TODO POR DOS PESOS (O MENOS):
Empleo femenino remunerado y
trabajo doméstico en tiempos de precarización laboral”**

Corina M. Rodríguez Enríquez

Buenos Aires, Octubre de 2001

Agradecimientos

La presente investigación fue posible gracias al financiamiento de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, en el marco de la convocatoria PICT98.

Mi agradecimiento a Alberto Barbeito y Rubén Lo Vuolo por su respaldo institucional. A Laura Pautassi por su inestimable estímulo profesional. A Claudia Giacometti por su colaboración técnica.

Gracias también a Silvia Lodwick por su presencia en todos los sentidos.

Los aciertos, errores y omisiones del presente trabajo corren exclusivamente por mi cuenta.

INDICE

I. INTRODUCCION	1
II. EL DEBATE.....	4
II.1. ECONOMÍA Y GÉNERO: LOS ASPECTOS ECONÓMICOS DE LA SUBORDINACIÓN	4
II.2. PRODUCCIÓN Y REPRODUCCIÓN: LOS ROLES ECONÓMICOS DE LOS GÉNEROS	9
II.3. LAS MANIFESTACIONES DE LA SUBORDINACIÓN EN EL MERCADO DE EMPLEO	14
III. EL CONTEXTO.....	20
III.1. EL AMBIENTE ECONÓMICO	21
III.2. EL AMBIENTE DEL MERCADO DE TRABAJO Y LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS	23
III.3. EL AMBIENTE POLÍTICO-INSTITUCIONAL Y SOCIO-CULTURAL	26
III.4. EL AMBIENTE DEL GASTO PÚBLICO SOCIAL.....	27
III.5. EL AMBIENTE DE LAS POLÍTICAS SOCIALES SECTORIALES	29
IV. EL MERCADO DE EMPLEO.....	34
IV.1. EL MERCADO DE EMPLEO URBANO DESDE EL GÉNERO	35
IV.2. VULNERABILIDAD LABORAL E INSEGURIDAD SOCIO-ECONÓMICA	38
IV.3. EL ESQUEMA METODOLÓGICO	41
IV.4. RESULTADOS OBTENIDOS: UNA APROXIMACIÓN DE GÉNERO A LA ZONA DE VULNERABILIDAD LABORAL EN EL GBA.....	44
V. LAS RESPONSABILIDADES DOMESTICAS	62
V.1. LA “DOMESTICIDAD”	62
V.2. LOS CONFLICTOS COOPERATIVOS, O EL HOGAR COMO ESPACIO DE LUCHA	64
V.3. LOS ARREGLOS DOMÉSTICOS EN LA EXPERIENCIA LOCAL	67
VI. LAS INTERVENCIONES.....	71
VI.1. PARA SEGUIR INVESTIGANDO	71
VI.2. PARA COMENZAR A ACTUAR	73
BIBLIOGRAFIA	78

I. INTRODUCCIÓN

Los estudios sobre el mercado de empleo remunerado abundan en Argentina. Esto es bueno e importante, sobre todo desde que el modelo económico instalado con fuerza de verdad absoluta durante las últimas décadas requiere para su sostenimiento de un deterioro significativo de las condiciones de utilización de la fuerza de trabajo.

Aunque en mucha menor medida, también es importante la producción académica que introduce sobre estos análisis una mirada desde el género, basados en la premisa que el impacto de los procesos económicos es diferente sobre la vida de los hombres y de las mujeres. De hecho, estos trabajos han demostrado que efectivamente: i) las mujeres participan en menor medida que los hombres en el mercado de empleo remunerado; ii) las mujeres activas se encuentran sobrerrepresentadas en ocupaciones de baja calificación y remuneración; iii) existe una sobrerrepresentación femenina en ciertas ramas de actividad (empleo público, docencia, salud); iv) el trabajo en el servicio doméstico es la principal ocupación de las mujeres; v) las mujeres presentan tasas de subutilización de la fuerza de trabajo mayores que los hombres.

El presente trabajo intenta contribuir a este segundo conjunto de producciones. En particular, pretende profundizar el estudio de la relación entre la inserción de las mujeres en el mercado de empleo remunerado y la división sexual del trabajo, esto es, la manera en que los hogares distribuyen las responsabilidades en la reproducción de sus miembros. La preocupación final radica en comprender el impacto de esta relación sobre el nivel y la calidad de vida de las mujeres, así como identificar los ámbitos de aplicación de política en los cuales se puede intervenir en un sentido positivo.

Se parte del supuesto que la situación de bienestar relativo de las personas que conviven en hogares se encuentra determinada por la combinación de tres elementos interrelacionados: i) la asignación de tiempo y responsabilidades en lo que respecta a las tareas domésticas y de cuidado; ii) la manera en que se resuelve la distribución de los ingresos y gastos de los hogares (control sobre los recursos); y iii) la posición en el mercado de empleo remunerado.

El desarrollo histórico de las economías capitalistas occidentales ha determinado como estructura organizativa de los hogares la preeminencia del modelo “varón proveedor-mujer ama de casa”. Esto es, las personas se han agrupado básicamente en familias nucleares, que se organizaron a través de la provisión de un ingreso monetario por parte del hombre asalariado en el mercado de empleo, y la provisión de trabajo doméstico no remunerado por parte de la mujer. A su tiempo, esta situación ha determinado la posición de los hombres y las mujeres en la distribución de recursos al interior de los hogares.

En este sentido, no es solamente la contribución real lo que marca esta diferente posición de hombres y mujeres, sino también la percepción acerca de esas contribuciones (y de allí la legitimidad en reclamar el goce de los beneficios de la cooperación) la que define la posición de cada uno en este proceso¹.

¹ Sen (1990) desarrolla esta idea en su modelo de conflictos cooperativos.

En tanto y en cuanto la contribución monetaria al hogar es ponderada socialmente como más importante que las contribuciones no remuneradas del trabajo doméstico, las mujeres (se podría afirmar: todos los económicamente dependientes) se encuentran en una situación de desventaja que se refleja en la distribución y control sobre los recursos y el bienestar de las personas en el seno del hogar.

Más aún, no es sólo ingreso monetario lo que se consigue en el mercado de empleo, sino también “salario social”. Cuando los esquemas de seguro social se estructuran a partir de la situación ocupacional de las personas, profundizan la dependencia femenina. Una mujer es beneficiaria en tanto esposa o hija de un trabajador remunerado².

Finalmente, en una sociedad todavía estructurada bajo la ética del trabajo, la posición subordinada de la mujer en el mercado laboral erosiona sus capacidades relacionales. El trabajo remunerado fuera del hogar representa un espacio de participación social, además de una fuente de independencia económica y autorealización personal.

Por supuesto, las interrelaciones señaladas entre las esferas productivas y reproductivas adoptan formas particulares según los estratos sociales. Clase y género son dos variables claves en los procesos de determinación de la estructura social.

En este trabajo, el análisis de estos procesos e interrelaciones se realiza en el contexto argentino. Esto implica condicionantes económicos, sociales e institucionales de particular relevancia. Al respecto, en la última década se ha verificado: i) el aumento en las condiciones de vulnerabilidad laboral para hombres y mujeres; ii) el avance en el desmantelamiento de las instituciones del Estado de Bienestar; iii) el aumento en las condiciones de inseguridad socio-económica de la población.

En este contexto, las preguntas que guiaron la presente investigación pueden resumirse de la siguiente forma: i) cómo se ha dado la inserción de las mujeres en el mercado de empleo remunerado en Argentina? ii) qué ocurrió en particular a partir de la profundización del deterioro de las condiciones en el mercado laboral? iii) cómo ha funcionado la división sexual del trabajo como condicionante de esta inserción? iv) qué alternativas existen, desde la intervención de política, para actuar en estas áreas en un sentido positivo?

El trabajo se estructura de la siguiente manera. El primer capítulo aborda el estado del arte en el debate sobre estas problemáticas. En particular, resume las posiciones que intentan explicar los aspectos económicos de la subordinación de género; cómo se establecieron los roles masculinos y femeninos en las tareas de producción y reproducción; cómo esto se manifiesta en la posición de los hombres y las mujeres en el mercado de empleo remunerado.

El segundo capítulo presenta el contexto económico-social e institucional argentino, en el cual se abordan las problemáticas señaladas. En este sentido, sintetiza brevemente las transformaciones ocurridas en el ambiente sistémico y programático, económico e institucional durante la década del 90.

² Pascall (1997) y Hallet (1996) desde una perspectiva teórica e internacional, y Pautassi (1995) para el caso de Argentina, desarrollan los problemas de discriminación de las mujeres en los sistemas de políticas sociales.

El tercer capítulo desarrolla el análisis de la situación en el mercado de empleo remunerado. Si bien se desarrolla una descripción sucinta de cómo se verifica la subordinación de género en distintos aspectos en el mercado de empleo remunerado en Argentina, el énfasis se encuentra en la dimensión específica de la vulnerabilidad laboral. Utilizando una metodología particular se analiza cómo ha sido la experiencia de hombres y mujeres para el caso del aglomerado Gran Buenos Aires, en el período 1995-2000.

En el cuarto capítulo se intenta determinar el peso condicionante de los acuerdos sobre las responsabilidades domésticas sobre la diferente inserción de hombres y mujeres en el mercado de empleo. Con la escasa información disponible se intenta contribuir elementos de análisis para el caso argentino.

Finalmente en el quinto capítulo se esbozan algunas líneas de reflexión en torno a las intervenciones de política pública que podrían afectar positivamente las inequidades de género advertidas.

II. EL DEBATE

El concepto de género como categoría de análisis surge en la década del 60, como crítica a la sustentación biologicista de la subordinación femenina basada en el presupuesto que la división del trabajo y las funciones específicas para ambos sexos son asignadas de acuerdo con el principio de lo “natural” (Díaz Röñner, 1998: 170). El género refiere, por tanto, a una construcción histórica y social que asocia un conjunto de roles y valores con uno y otro sexo, implicando cierta jerarquía entre ellos, determinando lo que la sociedad considera “femenino” y “masculino”.

Las relaciones de género pueden definirse entonces en términos del juego entre prácticas históricas que se distinguen de acuerdo a lo femenino y lo masculino (teorías e ideologías, incluyendo creencias religiosas), prácticas institucionales (como el estado y el mercado), y condiciones materiales (la naturaleza y distribución de capacidades materiales a lo largo de líneas de género) (Bakker, 1994). En breve, la perspectiva de género, entonces, busca separar la idea de mujer y de hombre para evidenciar las múltiples posiciones que los sujetos sociales pueden ocupar (Pautassi: 2000)³.

La introducción de esta perspectiva en los estudios en ciencias sociales ha permitido enriquecer los análisis al iluminar los impactos diferenciales, para los hombres y las mujeres, de las estructuras y los procesos económico-sociales. En lo que sigue se sintetizan los elementos esenciales de la introducción de la mirada de género en la economía y los estudios del trabajo, que sirven de marco teórico para la presente investigación.

II.1. Economía y Género: los aspectos económicos de la subordinación

Todo sistema social funciona a través de: i) un régimen de acumulación, que es una estabilización en el largo plazo de una cierta lógica de acumulación; ii) un modo de regulación, que está compuesto por las formas institucionales y los procedimientos sociales que cohercionan e incentivan a los individuos y grupos a actuar en formas que resultan consistentes con la lógica del régimen de acumulación; y iii) mecanismos de legitimación, que ayudan al sistema a reproducirse, incorporando normas de comportamiento y representaciones de la realidad particulares (Brodie, 1994: 47).

El capitalismo se ha consolidado como modo de acumulación hegemónico en las sociedades occidentales. En él se verifica una perdurable subordinación de las mujeres respecto de los hombres. Los estudios feministas han abordado ésta, que es su problemática central: cuáles son los elementos que determinan esta subordinación histórica⁴.

³ Por lo tanto, el concepto de género se diferencia del de sexo que refiere exclusivamente a las diferencias biológicas, anatómicas y fisiológicas que distinguen a hombres y mujeres.

⁴ Tietjens Meyers (1997) presenta una de las compilaciones recientes más significativas para repasar los principales debates de la teoría feminista.

Estilizando las argumentaciones de las distintas posiciones en el debate, puede decirse que las mismas se polarizaron siguiendo las dos corrientes dominantes en los orígenes del feminismo: la radical y la socialista (Carrasco, 1999). Las primeras encuentran el origen de la posición subordinada de las mujeres en las relaciones patriarcales, mientras las segundas lo sitúan en las relaciones capitalistas de producción.

El concepto de patriarcado refiere a sociedades en las cuales las relaciones sociales sistemáticamente privilegian y dotan de poder a los hombres. Este tipo de estructura se sostiene a través de tres niveles diferentes de prácticas sociales: i) la elección y la lucha consciente por parte de individuos y grupos; ii) instituciones y prácticas sociales patriarcales; y iii) fuerzas inconscientes. Las economistas feministas enfatizan que el patriarcado se mantiene y reproduce a través de un conjunto de instituciones y prácticas sociales que se transmiten de generación en generación, y se toman como dadas, en lugar de ser “inventadas” conscientemente. Dentro de éstas prácticas e instituciones resulta central la división sexual del trabajo, que históricamente asignó a los individuos a “trabajos de hombres” o “trabajos de mujeres”, en base a su sexo biológico. El “trabajo de los hombres” se centraba en actividades interfamiliares y el “trabajo de las mujeres” en la crianza de los menores y las actividades intrafamiliares (Matthaei, 1999).

Sin negar la existencia de las relaciones patriarcales, las economistas marxistas enfatizaron que la raíz de la inequidad de género no se encontraba en un prejuicio tradicional contra las mujeres sino en los conflictivos intereses materiales creados por una estructura social específica (Seiz, 1999). Analizando la división de género del trabajo y prestando atención tanto a las actividades productivas como reproductivas, concluyeron que la subordinación de las mujeres era funcional al capitalismo. Partiendo de la idea original de Engels que vinculó la subordinación femenina al establecimiento de la propiedad privada bajo el control masculino, postularon que la eliminación de la inequidad de género requería la abolición de la propiedad privada, la entrada de todas las mujeres en la fuerza laboral y la socialización del trabajo doméstico.

Desde un origen ideológico común, las feministas socialistas criticaron sin embargo esta postura marxista estricta, señalando que ignoraba que la subordinación femenina también beneficiaba a los hombres no capitalistas. Así surge la teoría de los sistemas duales, que postula que capitalismo y patriarcado son sistemas separados y semiautónomos de dominación social. Mientras el capitalismo se caracteriza por la diferenciación de clase y la explotación capitalista de los trabajadores, el patriarcado se caracteriza por la diferenciación de género y la opresión de las mujeres por parte de los hombres. Mientras los capitalistas extraen excedente del trabajo de los obreros, los hombres extraen trabajo no remunerado de las mujeres⁵. Históricamente ambos sistemas han funcionado armónicamente en muchos aspectos y entrado en conflicto en otros.

Con el desarrollo teórico posterior, se discutieron las posturas que se agotaban en marcar las diferencias en la situación de hombres y mujeres e ignoraban las crecientes diversidades existentes al interior del colectivo de mujeres. Así se introdujeron en el análisis cuestiones étnico-raciales, de orientación sexual, de

⁵ “El problema del dualismo metodológico toma forma en economía en el análisis del trabajo de las mujeres en sus dos vertientes: doméstico y asalariado.” (Carrasco, 1999: 27).

discapacidad. Una de las respuestas en este sentido fue la política de la identidad, que postula que los individuos deberían trabajar con otros “iguales” para articular sus perspectivas particulares y perseguir sus propias necesidades.

En esta misma línea de abordaje de las diferencias y las múltiples identidades puede inscribirse el concepto de grupo social oprimido desarrollado por Young (2000)⁶. Un grupo social es un colectivo de personas que se diferencia de al menos otro grupo a través de formas culturales, prácticas o modos de vida. “La división sexual del trabajo, por ejemplo, ha creado grupos sociales de mujeres y hombres en todas las sociedades conocidas. Los miembros de cada género tienen una cierta afinidad con las demás personas de su grupo porque hacen o experimentan unas determinadas cosas, y se diferencian a sí mismas de otro género aun cuando los miembros de cada género consideren que tienen mucho en común con los miembros de otro, y aun cuando consideren que pertenecen a la misma sociedad”. (Young, 2000: 78).

Los grupos son expresiones de las relaciones sociales. No están definidos por una serie de atributos compartidos, sino por un sentido de identidad. Las diferencias de grupo que surgen de relaciones y procesos sociales, por lo general se cruzan unas con otras. Esto es, los grupos sociales no son en sí mismo homogéneos. En las sociedades modernas, complejas y altamente diferenciadas, todas las personas tienen identificaciones grupales múltiples.

Las mujeres constituyen entonces un grupo social. La pregunta siguiente sería: ¿son un grupo social oprimido? Antes de determinarlo, resultan necesarias ciertas precisiones sobre el concepto de opresión. En su uso tradicional, opresión significa el ejercicio de la tiranía por un grupo gobernante. Por el contrario, en su uso moderno, surgido principalmente del contenido que le atribuyeron diversos movimientos sociales, la opresión designa las desventajas e injusticias que sufre alguna gente no porque un poder tiránico la coaccione, sino por las prácticas cotidianas de la sociedad. La opresión así entendida es estructural. Sus causas están insertas en normas, hábitos y símbolos que no se cuestionan, en los presupuestos que subyacen a las reglas institucionales y en las consecuencias colectivas de seguir esas reglas.

Así, son las propias instituciones económicas, políticas y culturales las que reproducen la opresión. “Las acciones conscientes de muchos individuos contribuyen diariamente a mantener y reproducir la opresión, pero esas personas por lo general están haciendo simplemente su trabajo o viviendo su vida, y no se conciben a sí mismas como agentes de opresión.” (Young, 2000: 75)

A las mujeres como grupo social, cabe entonces aplicarle los cinco criterios que permiten determinar si resulta y en qué medida un grupo oprimido. Estos son:

- *Explotación*: definida como una relación estructural por la cual algunas personas ejercen sus capacidades bajo el control de otros, de acuerdo a los objetivos y para los beneficios de otros, y por lo tanto sistemáticamente aumentando el poder de los otros. El remedio para la explotación es una reestructuración radical tanto de la cultura como de la política económica.

⁶ A lo largo del trabajo utilizo indistintamente los términos opresión y subordinación.

- *Marginación*: definida como la condición de expulsión o exilio del sistema de trabajo o de la participación útil en la vida social. El daño de esta opresión no solamente implica privación material sino también limitaciones a los derechos ciudadanos y pérdida de oportunidades de desarrollar y ejercitar las capacidades en un modo reconocido socialmente. El remedio es una reestructuración político-económica.
- *Carencia de poder*: definida como la condición por la cual otros ejercen poder sobre uno sin que uno ejerza nunca poder sobre otros. Esta es la opresión sufrida, por ejemplo, por los trabajadores poco calificados. Su remedio es una reestructuración radical de la división del trabajo que elimine la división entre tareas de planeamiento y tareas de ejecución.
- *Imperialismo cultural*: definido como la universalización y el establecimiento como norma de la experiencia y cultura del grupo dominante, que tiene como resultado el volver invisible la perspectiva del grupo oprimido, a la vez que estereotipa a ese grupo como “el otro”. El mejor remedio para esta forma de opresión es “la política de la diferencia”, prestando atención a y afirmando las diferencias sociales de los grupos.
- *Violencia*: definida como la condición de ser susceptible a ataques sistemáticos, arbitrarios, irracionales, motivados inconscientemente, y tolerados socialmente. El remedio para esto es la revolución cultural: cambios en las imágenes, estereotipos, y los gestos mundanos de la vida cotidiana donde las personas oprimidas encuentran reacciones adversas a su presencia física.

Fraser (1997) considera que estas cinco formas de opresión se clasifican en dos grupos principales. Las tres primeras serían formas de opresión basadas en cuestiones económicas, mientras las dos últimas serían formas de opresión basadas en razones culturales. Las mujeres, como grupo social, manifiestan las cinco caras de la opresión.

Esta concepción más amplia de la subordinación o la opresión permitiría afirmar que la identidad de grupo (por caso, el género femenino) ha reemplazado a los intereses de clase (por caso, la clase obrera) como eje de la movilización política. Por ello, tendría sentido observar, por ejemplo, el impacto de la precariedad laboral en grupos determinados (hombres y mujeres), para remarcar sus diferencias, además de observarlos en la categoría más amplia de clase obrera (y en su relación con la clase capitalista).

De esta manera la movilización política incorpora la lucha por el reconocimiento de estas diferencias, y así el reconocimiento cultural reemplaza a la redistribución socioeconómica como el remedio para la injusticia. Sin embargo, esta lucha se da en un contexto donde persiste una extrema inequidad material, por lo que todavía deberían plantearse los problemas tradicionales de redistribución. La cuestión pasaría entonces, por encontrar aquellas explicaciones y acciones que den cuenta tanto de las inequidades culturales de reconocimiento (por caso, reconocer las diferencias de género) como de las injusticias sociales (por caso, el aumento de la inseguridad socioeconómica del trabajo). Esto es lo que Fraser (1997) denomina el dilema del reconocimiento-redistribución [*redistribution-recognition dilemma*].

¿Cómo se sintetiza este dilema? En principio, y siempre de manera estilizada, podrían identificarse dos tipos de injusticias. Por un lado, la injusticia socioeconómica, determinada por la estructura político-económica de la sociedad. Esto incluye, por ejemplo, la explotación (ver el fruto del trabajo propio ser apropiado en beneficio de otro), la marginación económica (ser confinado a trabajos indeseables o de

muy baja remuneración) o la privación (ver negado el acceso a un adecuado standard material de vida). Por otro lado se encuentra la injusticia cultural o simbólica, que encuentra sus raíces en los patrones de representación, interpretación y comunicación. Esto incluye, por ejemplo, la dominación cultural (ser sometido a pautas culturales que son ajenas) y la falta de reconocimiento (resultar invisible a la luz de las prácticas autorizantes de la propia cultura).

El remedio para la injusticia económica estaría en la reestructuración económico-política, que puede englobarse en el término genérico de “redistribución”. Por ejemplo, la redistribución del ingreso, la reorganización de la división del trabajo, o la transformación de otras estructuras económicas. El remedio para la injusticia cultural, que puede englobarse en el rótulo genérico de “reconocimiento” sería el cambio simbólico o cultural de algún tipo, por ejemplo, reevaluar las identidades de grupo o los productos culturales de las minorías. El dilema se produce cuando ciertas luchas por el reconocimiento tienden a profundizar las diferencias (política de la diferencia) mientras las luchas por la redistribución tienden a proponer la homogeneización, y ambas se dan en un mismo colectivo. Ese sería el caso paradigmático del género.

Esta variable tiene un componente que se relaciona con la justicia distributiva en tanto, por un lado estructura la división fundamental entre el trabajo “productivo” remunerado y el trabajo doméstico “reproductivo” no remunerado, realizado fundamentalmente por mujeres. Por otro lado, también estructura la división dentro de los empleos remunerados, discriminando entre los trabajos mejor pagos, más calificados, relacionados fundamentalmente con la industria, dominados por los hombres y los trabajos peor remunerados, de baja calificación y productividad, relacionados con los servicios, ocupaciones “típicamente” femeninas. El resultado es una estructura político-económica que genera patrones específicamente genéricos de explotación, marginación y privación (Fraser: 1997, 19). Desde este punto de vista, la búsqueda de justicia requeriría la modificación de la economía de manera de eliminar su estructuración por género.

Ahora bien, la variable género también tiene un componente que se vincula con una diferenciación que encuentra su raíz en valores culturales. Una de las demostraciones más explícitas de injusticia desde este punto de vista es el androcentrismo⁷, es decir, la construcción de normas que privilegian los rasgos masculinos y devalúan todo aquello asociado con lo “femenino”. Esto se manifiesta en diversas esferas: situaciones de acoso sexual y/o violencia doméstica que no encuentra contención judicial; trivialización, “cosificación” y estereotipación de la imagen femenina en los medios; abusos en distintos aspectos de la vida cotidiana; exclusión y marginación en las esferas públicas deliberativas y de poder; etc.

Todas estas son formas de injusticia de reconocimiento. No tienen necesariamente que ver con la estructura económica y, por tanto, su solución no puede proceder exclusivamente de acciones redistributivas. Por el contrario, requiere de transformaciones culturales (así como de su expresión legal y práctica) para recomponer la valoración depreciada de un género. Requiere, por tanto, reconocer las especificidades de un grupo.

⁷ Se entiende por androcentrismo a la perspectiva que toma al hombre (ser humano masculino) como medida de todas las cosas. Como lo define Sau (2000: 45), es el enfoque de un estudio, análisis o investigación desde la perspectiva masculina únicamente, utilizando posteriormente los resultados como válidos para la generalidad de los individuos, hombres y mujeres.

Por supuesto, las dos facetas del dilema no se encuentran perfectamente separadas, ya que el sexismo y las normas culturales androcéntricas están institucionalizadas en el Estado y la economía. De todas formas, el remedio para uno y otro tipo de injusticia van en direcciones opuestas, en el sentido que en el caso redistributivo se busca la eliminación de las especificidades de género y en el caso de reconocimiento se busca su revalorización. Este sería entonces el nudo de la versión feminista del dilema del reconocimiento-redistribución. La pregunta resultante es cómo hacer para abolir las diferenciaciones de género y revalorizar simultáneamente sus especificidades (Fraser: 1997, 21).

Es en el marco de este dilema que el presente trabajo busca indagar sobre un aspecto específico de la subordinación femenina. Aquel que se manifiesta en la división sexual del trabajo, la relación entre actividades productivas y reproductivas, y la estructuración genérica del mercado de empleo remunerado en Argentina.

II.2. Producción y reproducción: los roles económicos de los géneros⁸

Resulta difícil determinar una definición absoluta para los conceptos de producción y reproducción, e inclusive un límite preciso entre ambos. En términos generales se asocia a la producción con el conjunto de actividades necesarias para la obtención de bienes y servicios para el consumo que son remuneradas en el mercado de trabajo, y a la reproducción, con el conjunto de actividades socialmente útiles que no son monetariamente remuneradas. De esta forma, el trabajo desarrollado en un empleo remunerado sería producción y el trabajo doméstico desarrollado al interior de los hogares sería reproducción.

Por supuesto, esta definición no tiene en la práctica límites tan precisos. De hecho existen tareas productivas realizadas sin remuneración al interior de los hogares, como ser la producción para el autoconsumo. Asimismo existen tareas reproductivas que son ofrecidas y remuneradas en el mercado. Entre otras: el propio servicio doméstico, los servicios educativos, de atención y cuidado de niños y personas mayores.

La literatura que analiza la relación entre empleo remunerado y trabajo doméstico pretende demostrar que estos conceptos son complejos y no se encuentran exentos de ambigüedades. Dentro de lo que se conoce como el “debate del trabajo doméstico” se utilizan cuatro acepciones del término producción⁹.

En sentido general, producción significa la creación de valores de uso (bienes y servicios), ya sea vendidos en el mercado o consumidos directamente, sin importar el contexto social e institucional en el cual su producción tiene lugar. En esta definición, el trabajo doméstico se considera producción porque crea bienes y servicios para el consumo directo de los miembros del hogar.

⁸ Para el desarrollo histórico del concepto de trabajo y trabajo doméstico, sigo principalmente a Gardiner (1997).

⁹ El “debate del trabajo doméstico” surgió a comienzos de la década del '70, como una respuesta de las feministas marxistas a las limitaciones de esta teoría en el análisis del trabajo doméstico. De esta manera, exploraron si y cómo la teoría marxista del valor podía ser adaptada para tomar en cuenta el rol del trabajo doméstico (Gardiner, 1997).

Un segundo abordaje define a la producción como específicamente capitalista, es decir, la creación de mercancías o valores de cambio (bienes y servicios producidos dentro de relaciones capitalistas de producción y vendidos en el mercado). Como el trabajo doméstico no ocurre dentro del modo capitalista de producción, no se considera producción en este sentido y por lo tanto se utiliza alternativamente el término reproducción.

Dalla Costa (1973) adoptó un tercer uso, argumentando que el trabajo doméstico es parte de la producción capitalista y productor de plusvalía. El trabajo doméstico es considerado de manera similar al trabajo remunerado en todos los aspectos excepto por la ausencia del salario. La polémica demanda de salarios para el trabajo doméstico se basa en esta perspectiva.

La cuarta definición de producción dentro de la literatura de trabajo doméstico utiliza las relaciones de mercado para definir los límites del sistema productivo. La producción se refiere a la creación de mercancías (bienes y servicios vendidos en el mercado) sin tener en cuenta si las relaciones de producción son capitalistas o no. Algunos argumentan que el trabajo doméstico produce la mercancía fuerza de trabajo, y por lo tanto debe ser incluido dentro del sistema productivo.

El término reproducción también es usado en tres formas diferentes y a veces ambiguamente. "Reproducción social" se utiliza para referirse ampliamente a la reproducción de las condiciones ideológicas y materiales que sostienen a un sistema social. La "reproducción de la fuerza de trabajo" es un concepto definido más estrechamente que se refiere a la manutención diaria de los trabajadores y futuros trabajadores junto con su educación y capacitación. El término "reproducción humana", por su parte, se aplica específicamente a la crianza de los niños y de la lactancia.

De estos conceptos el término "reproducción de la fuerza de trabajo" es el que más se asimila al de trabajo doméstico, aunque éste último incluye no sólo la atención de los trabajadores actuales y futuros, sino también la de los trabajadores pasivos y sus dependientes. De esta forma, puede definirse al trabajo doméstico como todas aquellas actividades no remuneradas de algún miembro del hogar que podrían ser realizadas por alguna otra persona distinta a aquella que lo realiza (miembro del hogar) o que podrían adquirirse si existiera un mercado para ellas. Se distingue de esta manera de las tareas de cuidado personal que cada persona realiza por sí misma (comer, lavarse) y actividades recreativas que no pueden delegarse (mirar televisión, leer por placer).

"El trabajo doméstico no está delimitado estrictamente por el lugar (el hogar) o sus funciones, ni por el hecho de no estar remunerado. Se caracteriza por la forma de control que se deriva de las relaciones familiares personales. Igual que en el caso del trabajo asalariado, la carencia de medio autónomos de subsistencia es la base material de su control, aun cuando las formas de implicación cultural y psicológica son demasiado complejas para poder reducirlas meramente a la dependencia económica." (Picchio, 1999: 203)

Trabajo para el mercado, trabajo para la reproducción de la fuerza de trabajo, trabajo para el capital (o los capitalistas), trabajo para los otros miembros del hogar: lo que está claro, es que el elemento unificador de las distintas perspectivas es la relevancia del concepto de trabajo. De hecho, el empleo remunerado y el trabajo doméstico surgen como categorías diferenciadas a partir del desarrollo de las economías capitalistas industriales, que provocó una división entre la esfera de lo público (el mercado) y la esfera de lo privado (el hogar). Esta frontera adquiere características diferenciadas según los contextos: es común

encontrar situaciones donde los hogares siguen haciéndose cargo de muchas actividades productivas (o que lo serían si se desarrollaran en el mercado) y situaciones donde el mercado o el Estado han asumido funciones reproductivas (por caso, cuidado de niños o personas mayores, servicios domésticos de distinto tipo).

Más allá de las diferencias particulares, lo cierto es que desde la existencia de estas dos esferas resulta muy limitado analizar el desarrollo del mercado de empleo remunerado sin considerar la evolución de los arreglos privados para resolver la realización de las tareas reproductivas.

Los aportes teóricos, desde la economía, sobre el concepto de trabajo (para el mercado) y su relación con el trabajo doméstico se inician con los economistas clásicos. Ellos centraron su atención en la relación entre el valor del trabajo (su precio natural) y el precio del trabajo (el salario), tal como se determina en el mercado. Para ellos el precio del trabajo está dado por el valor de los bienes de subsistencia del trabajador, sin los cuales no podría participar en los procesos productivos y, por consiguiente, crear riqueza. Para Ricardo, el precio natural del trabajo es el necesario para permitir a los trabajadores subsistir y perpetuar la especie, sin incremento ni disminución. Desde esta perspectiva, el salario (una categoría concreta) tiende siempre al valor del trabajo (una categoría abstracta) en situación de mercados competitivos (Hidalgo, 1999). De esta forma, los economistas clásicos identificaron la importancia de la reproducción de la fuerza de trabajo, pero concentraron su atención sólo en la cuestión de los “bienes salarios” consumidos por los hogares, sin explorar el rol del trabajo doméstico (mayoritariamente realizado por mujeres) en este proceso. Asimismo, asumieron como natural el modelo jerárquico del matrimonio y la familia con la autoridad investida en la figura del esposo/padre¹⁰.

Por su parte Marx, en el desarrollo de su teoría del valor-trabajo reconoció como tal tanto al que resultaba productivo desde el punto de vista capitalista, como al que resultaba productivo desde un punto de vista social. Sin embargo, el énfasis estuvo puesto en el análisis del primero resultando marginal el estudio de las especificidades del segundo.

Engels, como ya se mencionó, sí observó en más detalle el rol de la familia nuclear en el desarrollo capitalista, señalando que el objetivo principal del hogar patriarcal era la reproducción de la propiedad privada. Así, remarcaba que la monogamia surgió de la concentración de suficiente riqueza en las manos de un solo individuo, un hombre, y de la necesidad de legar esa riqueza a sus hijos. Para este propósito se requería la monogamia de la mujer, no del hombre¹¹. Para Marx y Engels (y otros autores marxistas) la única forma en que las mujeres podían conseguir igualdad con los hombres era socializando el trabajo doméstico y el cuidado de los niños.

El posterior desarrollo de la escuela marginalista invisibilizó por completo este aspecto. Considerando al trabajo exclusivamente como un factor productivo que los individuos intercambian en el mercado, divorció su precio (salario) de cualquier proceso social o histórico. Relacionando el valor económico con la posibilidad y el deseo de intercambio, todo trabajo sin remuneración (o sin mercado) dejó de ser

¹⁰ La excepción son los trabajos de John Stuart Mill y Harriet Taylor quienes reconocieron la importancia de la inserción de las mujeres en el mercado de empleo remunerado como elemento esencial para la distribución democrática de decisiones y responsabilidades al interior de los hogares.

¹¹ Engels (1972).

considerado como objeto de análisis. Fuera del esquema quedó también el abordaje de los condicionantes por los cuales los individuos eligen ofrecer o no su fuerza de trabajo en el mercado de empleo remunerado¹². Todo individuo se considera racional y por lo tanto ejerciendo la opción (entre trabajo y no trabajo) que maximiza su utilidad (bienestar).

Sin embargo, desde la propia teoría neoclásica sí existió una aproximación a la consideración del trabajo doméstico en la elección de los individuos a través de lo que se conoce como “Nueva Economía del Hogar” [*New Home Economics*]. Desde esta perspectiva se considera que el hogar decide como una unidad la participación de sus miembros en el mercado de empleo, y por ende la correspondiente responsabilidad sobre las tareas domésticas. Lo que se busca es entonces maximizar la utilidad conjunta de los miembros del hogar, sujeta a las restricciones de ingresos y tiempo. La división tradicional por género del trabajo dentro del hogar se considera una respuesta económica racional del hogar a la valoración que el mercado hace del tiempo de cada uno de sus miembros, lo que a su vez se considera que está reflejando la productividad de los individuos en el mercado¹³.

Un fuerte supuesto implícito en esta perspectiva es que el comportamiento de los individuos difiere en la esfera privada y en la pública. Así, las personas se comportan altruísticamente en el seno del hogar y se rigen por los propios intereses individuales para tomar sus decisiones en los mercados. Sin embargo, la idea de que las decisiones sobre la distribución de los recursos (entre ellos el trabajo) al interior del hogar se realizan altruísticamente es altamente discutida desde la propia verificación empírica. Más apropiadas parecen las perspectivas que señalan que estas decisiones se toman en un contexto de contratos conyugales (Withehead, 1981) o conflictos cooperativos (Sen, 1990).

El mencionado “debate del trabajo doméstico” volvió sus pasos sobre la teoría marxista. El principal punto de discusión fue la relación entre el trabajo doméstico y la acumulación capitalista. Y existieron dos posiciones básicas. Una argumentaba que el trabajo doméstico subsidiaba a la producción capitalista con su rol en la reproducción de la fuerza de trabajo, directamente incrementando el beneficio capitalista. La otra postura negaba la noción de subsidio y en cambio consideraba al trabajo doméstico como esencial para la reproducción de la fuerza de trabajo en este tipo de sociedades.

Desde la primera visión se redefinió el valor de la fuerza de trabajo como el tiempo de trabajo total necesario para su reproducción, es decir, el tiempo de trabajo necesario utilizado en el trabajo del hogar además del tiempo abstracto incorporado en las mercancías consumidas. De esta manera la plusvalía es apropiada por los capitalistas que le pagan a los trabajadores hombres un salario que es menor que el valor de su fuerza de trabajo.

¹² En realidad, considerando a todos los agentes económicos, y entre ellos obviamente a las mujeres, como racionales, los neoclásicos entienden que la decisión de ofrecer o no la fuerza de trabajo en el mercado tiene que ver con la búsqueda de la situación óptima de cada uno, y por lo tanto es la mejor (y única en el equilibrio) decisión posible.

¹³ Esto significa, por ejemplo, que si los hombres y las mujeres jóvenes comienzan siendo igualmente productivos en ambas esferas de la producción, la discriminación de género en el mercado de empleo (que reduce el salario de las mujeres por debajo de su productividad de mercado) implicará que las mujeres se responsabilicen por una mayor cuota del trabajo doméstico y los hombres por una mayor cuota de trabajo remunerado en el mercado (Gardiner, 1997).

Así, la contribución que el trabajo doméstico realiza a la producción de plusvalía es la de mantener el valor de la fuerza de trabajo por debajo del costo de su reproducción. El mecanismo para esto consiste en la retención dentro del hogar de aquellos aspectos de la reproducción y el mantenimiento de la fuerza de trabajo que no son rentables ni para que la producción capitalista ni para el Estado, en caso de que éste eventualmente se hiciera cargo. La configuración futura del trabajo doméstico dependería entonces, de la interrelación de los costos de la reproducción de la fuerza de trabajo, el proceso de acumulación capitalista y la demanda de trabajo femenino remunerado.

La perspectiva que considera al trabajo doméstico como un elemento indispensable para la supervivencia del modo capitalista de producción lo entiende como producción en sí mismo, ya no de mercancías, sino de valor de uso. Su fin último es proveer fuerza de trabajo para su venta. Desde esta perspectiva, la principal razón por la cual el trabajo doméstico sobrevive es porque el capitalismo requiere trabajadores que sean individuos libres ofreciendo su fuerza de trabajo en el mercado.

El “debate del trabajo doméstico” no exploró el problema de las relaciones de género ni se preguntó si no serían los hombres, además, de, o en lugar de los capitalistas, quienes se benefician del trabajo doméstico. Asimismo prestó poca atención al hecho de que es la combinación de trabajo doméstico y trabajo remunerado, más que el trabajo doméstico solo, lo que caracteriza a la experiencia de las mujeres en el capitalismo. El “debate sobre el patriarcado”, que fue mencionado en la sección anterior, discutió alguno de estos elementos.

Dentro de este desarrollo pueden distinguirse tres perspectivas¹⁴. La primera utiliza una definición estricta de la familia patriarcal identificándola con el hogar que consiste en un jefe, una esposa dependiente y los hijos e hijas. Existe así un interés común en los hombres en contar con una mujer que esté disponible para servirlos dentro del hogar. A medida que las mujeres van accediendo al empleo remunerado y obteniendo otras medidas de equidad social, la autoridad del hombre dentro de la familia declina y la segregación de género en los empleos remunerados se convierte en la principal manera de perpetuar la dependencia económica de las mujeres en la familia patriarcal. De esta manera, en las sociedades industriales contemporáneas se ha formado un nuevo acuerdo entre patriarcado y capitalismo por el cual las mujeres casadas son asalariadas y trabajadoras domésticas, acuerdo que se basa en los diferenciales de salarios y la segregación en las ocupaciones, con el objetivo mencionado de perpetuar la dependencia económica de las mujeres (Hartmann, 1981)¹⁵.

Una segunda perspectiva dentro de este debate argumenta que el patriarcado se reserva más apropiadamente para situaciones donde la sociedad está organizada bajo figuras patriarcales identificables y donde la violencia física y la ideología se combinan con mecanismos económicos para

¹⁴ Existe una cuarta perspectiva que es la desarrollada por las mujeres negras, principalmente en el Reino Unido y en los Estados Unidos; pero esta visión no será desarrollada aquí.

¹⁵ Otras exponentes representativas de esta perspectiva son C. Delphy y S. Walby.

producir una sistemática subordinación de las mujeres. Por lo tanto, el patriarcado se basa en las relaciones sociales de reproducción humana, es decir, en el control sobre las mujeres (y sobre los hijos) por parte de los hombres, especialmente en el control de su sexualidad y fertilidad¹⁶.

La tercera visión es la que sitúa al debate en una perspectiva global y ecológica. Mies (1986), principal exponente de esta visión, considera que el patriarcado capitalista es un sistema global que somete a las mujeres. En este sistema el trabajo doméstico (la producción de vida y de valores de uso para la satisfacción de las necesidades humanas) es esencial para la acumulación capitalista porque es esencial para la existencia de trabajo asalariado. El rol de las mujeres como esposas es necesario tanto para reproducir la fuerza de trabajo, como para disminuir la competencia con los trabajadores masculinos en el mercado de trabajo, así como por el hecho de convertirse en consumidoras.

Lo que estos debates pusieron en evidencia, es que lo que una vez se consideró como restricciones naturales para la inserción plena de la mujeres en el mundo del trabajo y para lograr acuerdos de responsabilidades domésticas compartidas, dejaron de serlo. Esto provocó que la resistencia masculina a la equidad entre los géneros se hiciera más evidente. Tal vez ésta sea la razón que explique por qué tiene sentido discutir el concepto de opresión justo cuando, históricamente, las relaciones patriarcales comenzaron a estar minadas.

II.3. Las manifestaciones de la subordinación en el mercado de empleo

El mercado de empleo remunerado es un espacio central en la determinación de las posibilidades de inserción de las personas en las sociedades modernas. Es la expresión mercantil del trabajo y un elemento central de las economías capitalistas. Como expresión mercantil del trabajo, el empleo remunerado se encuentra en el centro de la organización capitalista. Como lo señala Habermas (1973), el principio de organización de la formación social del capitalismo liberal es la relación entre trabajo asalariado y capital, enraizada en el sistema de derecho privado.

Muchos autores y autoras han demostrado como el “trabajo” tal cual como se lo concibe ahora, esto es, en su expresión como empleo remunerado es un concepto surgido con la industrialización¹⁷. Tal como lo expresa Gorz (1995) la característica esencial de ese trabajo es la de ser una actividad en la esfera pública, demandada, definida, reconocida y remunerada por otros. Por el trabajo remunerado (y más particularmente por el trabajo asalariado) es por lo que pertenecemos a la esfera pública, conseguimos una existencia y una identidad sociales (es decir, una “profesión”), estamos insertos en una red de relaciones e intercambios, y se nos confieren derechos y obligaciones.

¹⁶ Las principales exponentes de esta visión son M. Mackintosh y N. Folbre. Ellas señalan que no son sólo los hombres quienes se benefician del trabajo doméstico sino también las futuras generaciones y la sociedad toda.

¹⁷ Entre muchísimos otros, pueden verse Gorz (1995), Castel (1997), Méda (1998).

“La racionalización económica del trabajo no consistió simplemente en hacer más metódicas y mejor adaptadas a sus fines unas actividades productivas preexistentes. Fue una revolución, una subversión del modo de vida, de los valores, de las relaciones sociales y, en esencia, la invención en el pleno sentido del término de algo que nunca había existido todavía. La actividad productiva fue separada de su sentido, de sus motivaciones y de su objeto para convertirse en el simple medio de ganar un salario” (Gorz, 1995: 37). Con el desarrollo de las instituciones del tradicional Estado de Bienestar, además del medio para conseguir un ingreso, el empleo remunerado se convirtió en el medio para acceder a la mayoría de los derechos sociales. Como menciona Lo Vuolo et al (1999) en su lectura de Castel (1997), “el trabajo es el soporte privilegiado de inscripción de las personas en la estructura social. Existiría una fuerte correlación entre el lugar que las personas ocupan en la división del trabajo y su participación en las “redes de sociabilidad” y los sistemas de protección social que cubren a los individuos enfrentados a los imprevistos de la existencia” (215).

El trabajo como esta expresión capitalista y en tanto mercancía, se intercambia en el mercado de empleo remunerado. Así es posible identificar una función de oferta y una función de demanda de trabajo, describir sus características y explicar el proceso de determinación del nivel de empleo y el nivel de remuneraciones al trabajo (salario).

La experiencia de los hombres y las mujeres en el mercado de empleo remunerado ha sido históricamente diferente, como la consecuencia más evidente de la división sexual del trabajo. Las inequidades se manifiestan en distintos aspectos: en el propio acceso a oportunidades de empleo, en las remuneraciones recibidas, en la calificación ocupacional, en la rama de actividad, en la calidad del empleo. La literatura sobre este tópico es abundante, tanto internacional como localmente.

Lo primero que estos trabajos coinciden en remarcar, es la diferencia de participación en el mercado de empleo. La proporción de mujeres que se incorporan a la fuerza laboral es relativamente menor que la de los hombres. Esta brecha de participación ha ido disminuyendo con el transcurso del tiempo y es marcadamente inferior en los países más desarrollados.

Al momento de decidir si ofrecer o no la fuerza de trabajo en el mercado de empleo, las mujeres enfrentan restricciones que los varones no tienen. En última instancia, excepto para el grupo pequeño de mujeres de estratos económicos superiores que pueden soportar económicamente el peso de ciertas decisiones (por ejemplo, de pagarle a otros (otras) por realizar su trabajo asignado genéricamente), la decisión de ofrecer la fuerza de trabajo en el mercado por parte de la mayoría restante de las mujeres, se encuentra determinada por un complejo conjunto de necesidades, incluyendo necesidades financieras, objetivos sociales de bienestar, responsabilidades extra-mercantiles determinadas según el género e intereses personales. (Coleman, 1999)

El impacto de las responsabilidades domésticas como condicionante ha sido enfatizado reiteradamente¹⁸. En particular, la incorporación de las mujeres como agentes activos de la fuerza laboral no ha disminuido la pretensión masculina de seguir gozando de los servicios recibidos al interior de los hogares. Como lo

¹⁸ Entre otras Hartmann (1981); Folbre (1986).

señala Jelín (1994) “lo más común es que el cambio en la participación económica de las mujeres no implique una reestructuración del hogar: no hay redistribución de tareas y responsabilidades para los miembros varones; las mujeres amas de casa-madres ven sobrecargadas sus labores y se impone la “ayuda” de otras mujeres del núcleo familiar (abuelas, hijas adolescentes o aún niñas)”.

La forma de la inserción femenina en el mercado de empleo está condicionada y condiciona a la vez su status personal y su relación con los otros miembros del hogar. Gardiner (1997) afirma que las mujeres en trabajo a tiempo completo obtienen mayor equidad doméstica y mayor poder de negociación económica pero tienen menos tiempo de ocio que los hombres o que mujeres en otra situación. En los casos en que las mujeres trabajan a tiempo parcial, se da con frecuencia una división del trabajo doméstico más tradicional. Las mujeres en trabajo a tiempo parcial suelen obtener mayor satisfacción en el trabajo pero una menor remuneración, menos movilidad ocupacional y muy pobres perspectivas de carrera.

Las dificultades de las mujeres para prosperar en sus carreras debido a las restricciones domésticas y a la propia conformación del mercado de empleo remunerado ha sido sintetizada en la expresión “techo de cristal” [*glass ceiling*]. El término *glass ceiling* fue usado por primera vez en 1986 por dos periodistas del Wall Street Journal, que intentaban describir las barreras invisibles que impedían a las mujeres ascender a los puestos más altos en las empresas (corporaciones) norteamericanas (Chamberlain, 1999). El indicador más evidente de esta situación es la subrepresentación de las mujeres en las posiciones ejecutivas, lo que representa primariamente una inequidad en el retorno a la inversión en educación y capacitación.

Entre las barreras que constituyen el techo de cristal pueden señalarse: la estereotipación y los prejuicios acerca de las mujeres por parte de los hombres, la exclusión de las mujeres de las redes de comunicación informales, la carencia de oportunidades para ganar experiencia en el gerenciamiento de líneas de trabajo, las culturas empresariales hostiles, la falta de conciencia de las políticas empresariales, el compromiso con las responsabilidades familiares, la falta de iniciativa personal y de un estilo de liderazgo. Entre todos, el prejuicio masculino, en especial por parte de los jefes y gerentes de áreas, fue identificado como el factor más explicativo de la existencia del techo de cristal.

Trasladando la metáfora del techo de cristal, que de alguna manera describe la experiencia en el extremo superior de la estructura jerárquica, algunas autoras hablan del “piso pegajoso” [*sticky floor*], para describir la situación de las mujeres en el extremo inferior, en los trabajos de baja remuneración y menores perspectivas de movilidad, cuyas mayores dificultades se asocian con la carencia de servicios de cuidado accesibles y la falta de oportunidades de capacitación en el trabajo (Harlan y Bertheide, 1994; Albelda y Tilly, 1997). La concentración de las mujeres en ocupaciones de baja calificación es una manifestación de la llamada segregación vertical.

La otra dimensión de este fenómeno es la segregación horizontal, que se manifiesta en la sobrerrepresentación de las mujeres en determinadas ocupaciones, generalmente identificadas como empleos de mujeres. La tipificación de las ocupaciones como “femeninas” depende de los contextos, pero suele reflejarse en la alta participación de las mujeres en el sector terciario de servicios, fundamentalmente en actividades que en cierto sentido reproducen las tareas reproductivas (en el área

de educación, en servicios de salud, en servicios personales y en el propio empleo doméstico). En estos casos la inserción de las mujeres en el mercado de empleo remunerado parece más una extensión de las actividades históricamente desarrolladas al interior de sus propios hogares.

Si bien se presume que los fenómenos de discriminación disminuyen a medida que las economías nacionales crecen y se desarrollan, Gálvez (2001) discute que esta sea una relación lineal semejante en el caso de la segregación en el mercado de empleo. Si el crecimiento económico se ha basado en la expansión más acelerada de las ramas y ocupaciones más feminizadas, no sólo no existirá una disminución de la segregación, sino que incluso puede ocurrir un aumento. Tal parece haber sido el caso de América Latina en la década del 90, por el alto crecimiento de la producción de servicios, que generalmente emplean una alta proporción de mujeres. “La estructura por ramas económicas del crecimiento ha sido crucial para impulsar el crecimiento del empleo femenino sin forzar cambios muy fuertes en la división del trabajo entre mujeres y hombres”. (Gálvez, 2001: 32).

Otra manifestación de la segregación en el mercado de empleo remunerado se verifica en la sobrerrepresentación femenina en trabajos a tiempo parcial. Muchas mujeres (y hombres) aceptan involuntariamente esta opción de empleo ante las dificultades para encontrar una mejor. Otras mujeres lo admiten como una (falsa) opción, ante la fuerte restricción de las obligaciones domésticas para ocuparse en puestos a tiempo completo. Las ocupaciones a tiempo parcial suelen ser más precarias y desarrollarse en peores condiciones, no cuentan con cobertura de la seguridad social y tienen prácticamente nulas perspectivas de carrera.

Finalmente, la segregación ocupacional también se verifica en la sobrerrepresentación femenina en distintas manifestaciones de precariedad laboral. Si bien la precarización en sus distintas formas es un proceso que atraviesa los géneros y se asocia más claramente con los niveles de ingreso, la calificación ocupacional, y el nivel educativo de los trabajadores, se observa un marcado componente femenino en estas expresiones: empleos no asalariados, con inestabilidad temporal, sin cobertura de seguridad social ni de normas legales, con baja productividad e ingresos, pobres condiciones y medio ambiente de trabajo.

En este sentido, una de las modalidades de inserción femenina en el mercado de empleo más difundida ha sido históricamente el empleo doméstico. Este contiene los rasgos más significativos de la precariedad: muy escasa cobertura de seguridad social; ausencia de marcos normativos y de negociación; unión de lugar de trabajo y vivienda en caso de las trabajadoras residentes, lo que propicia relaciones laborales que se aproximan a la servidumbre (Arriagada, 1997); inestabilidad temporal; bajas remuneraciones, muchas veces efectivizadas en especie.

El caso de la subcontratación también es significativo. El trabajo a domicilio se ha difundido como una respuesta a la crisis, tanto por parte de las empresas en su búsqueda de disminuir los costos laborales, como por parte de las propias trabajadoras, que buscan incrementar los ingresos del hogar, sin disminuir, o incluso aumentando, el tiempo dedicado a las tareas domésticas. El trabajo a domicilio consiste mayoritariamente en tareas que requieren muy bajo nivel de calificación y poco o ningún uso de herramientas o máquinas. Las personas subcontratadas no cuentan con ningún tipo de cobertura social, no tienen licencias por maternidad o enfermedad, trabajan sin horarios, sin estabilidad temporal, y son remuneradas a destajo.

La presencia femenina resulta también relevante en la categoría ocupacional de cuenta propia. Esta categoría encierra una gran diversidad de situaciones comprendiendo desde profesionales independientes hasta trabajadoras callejeras. La precariedad se encuentra en aquellos puestos que requieren menores niveles de calificación, que presentan muy bajos niveles de remuneración y elevada rotación de actividades.

La segregación ocupacional tiene su correlato en la diferencia o brecha de remuneraciones. El ingreso promedio de las mujeres trabajadoras es menor al ingreso promedio de los varones trabajadores. Esto es consecuencia del efecto simultáneo de menores horas trabajadas en promedio, sobre-representación en ocupaciones de menores ingresos y subrepresentación en posiciones de los altos niveles jerárquicos. Si bien la brecha de remuneraciones ha ido disminuyendo a lo largo del tiempo y llega a desaparecer cuando se hacen comparaciones a nivel de ingreso horario para determinadas categorías ocupacionales, siempre debe tenerse presente que la elección de trabajar menos horas por parte de las mujeres o de interrumpir su participación a lo largo del ciclo de vida (en los años reproductivos) no es una elección libre, sino que está condicionada por los mandatos sociales que determinan las decisiones individuales de las personas de ambos sexos.

Por esta misma razón, las evidencias demuestran que las diferencias en las remuneraciones se profundizan con la edad. Como señalan Lo Vuolo y Pautassi (1998: 149) “la antigüedad en la experiencia profesional tiene incidencia en los varones pero generalmente no es considerada en el caso de las mujeres. La denominada igualdad profesional (o de oficios) que figura en la legislación, no se hace efectiva. Dentro del componente social, a los varones se los exhorta a trabajar para atender a sus familias mientras que a las mujeres se las acusa de abandonar a esa misma familia por un salario complementario. De esta manera, los varones “entran en la carrera” y las mujeres, por el contrario, “desertan del hogar”.

Finalmente, la discriminación hacia las mujeres en el mercado de empleo tiene su correlato en las coberturas sociales, en tanto las mismas se estructuran fundamentalmente a partir de la situación ocupacional de los individuos. Así, un ciudadano se encuentra protegido de contingencias particulares (enfermedad, accidente, desempleo, vejez) si participa o ha participado de un empleo remunerado formal o si se encuentra en una relación formal con un trabajador formal. Esto se hace tanto más verdadero, cuanto mayor es el desmantelamiento de los elementos universales de estos sistemas (en particular, servicios educativos y de atención de la salud).

Para las mujeres, esto significa contar con cobertura de salud (obras sociales) o transferencias monetarias (asignaciones familiares, pensiones) sólo en caso de haber accedido a un empleo remunerado formal o en tanto esposa o hija dependiente de un trabajador en estas condiciones. Existe una alternativa: ser una mujer pobre y convertirse en “población objetivo” de un programa asistencial focalizado.

En el caso particular del sistema previsional de base contributiva, las mujeres se ven perjudicadas no sólo porque acceden relativamente menos a empleos registrados, sino, además, porque sus remuneraciones son menores y porque suelen interrumpir su participación en el mercado de empleo durante los años centrales de su ciclo de vida. Esto implica mayores dificultades para cumplir con el requisito mínimo de años de aporte y una menor base para el cálculo del beneficio.

En síntesis, los aspectos económicos de la subordinación se manifiestan con contundencia e interrelacionadamente en el mercado de empleo remunerado. Las mujeres se ubican en situaciones desventajosas, en comparación con los hombres, y parte de esta situación es explicada por los diferentes compromisos que asumen unos y otras respecto de las responsabilidades domésticas. En lo que sigue de este trabajo se describe esta situación para el caso particular de Argentina. No todos los aspectos del debate reseñado en estas páginas serán abordados. En particular, interesa enfatizar i) cómo efectivamente la mayor participación de las mujeres en el mercado de empleo remunerado en Argentina se produce simultáneamente con un aumento en la vulnerabilidad laboral; y ii) la relevancia de las responsabilidades domésticas como condicionante para la plena inserción femenina en el mercado de empleo remunerado. Antes de avanzar en este abordaje, se presenta el contexto particular en el cual estas problemáticas se ubican.

III. EL CONTEXTO

Argentina se convirtió durante la década del 90 en la expresión más contundente de lo que significa aplicar estrictamente las sugerencias de política del llamado Consenso de Washington¹⁹. Estrictamente esto significó la aplicación de sucesivos planes de reformas estructurales, que transformaron en su esencia las principales instituciones económicas.

En lo que sigue se analiza el proceso de reformas, desde una perspectiva de género, distinguiendo dos tipos de ambientes o contextos de referencia: el *ambiente sistémico* y el *ambiente programático*²⁰.

En el **ambiente sistémico** se distinguen los siguientes elementos esenciales:

- El ambiente *económico*: define la estructura sobre la base de la cual se produce y distribuye la riqueza. El problema económico central es que las mujeres y los hombres no se han incorporado como “iguales” en los procesos de producción y distribución de riqueza. Mujeres y hombres tienden a participar en distintos procesos y subprocesos de trabajo, dentro y fuera del ámbito fabril, a desplazarse por distintos espacios, a usar tecnologías diferentes, que requieren saberes y conocimientos también signados como masculinos y femeninos.
- El ambiente del mercado de trabajo y la distribución del ingreso: define la situación de las personas frente al empleo remunerado, su capacidad de percibir ingresos por esa fuente, su posibilidad de acceder a las instituciones de seguro social, las condiciones de la distribución intra-hogar de los recursos y la capacidad tributaria de las personas. Como se describió en el capítulo anterior, múltiples elementos confluyen para permitir la inserción de los individuos dentro del mercado de empleo: i) la división sexual del trabajo dentro y fuera de la unidad doméstica; ii) el nivel y control de los recursos del hogar; iii) la existencia de bienes y servicios reproductivos al alcance del hogar²¹, iv) las características del mercado de empleo, asociadas (o determinadas por) el ambiente económico. Allí es donde se constata la presencia de “*oportunidades diferenciales por sexo*”; esto es, la existencia de condiciones y posibilidades de empleo desiguales, para grupos de oferentes igualmente productivos.
- El *ambiente político-institucional y socio-cultural*: define la situación de los actores e instituciones en el modo específico de organización política del país en cuestión, como así también los valores que priman en los estímulos sociales relevantes para el análisis. Es este ambiente en donde se puede comprobar el avance –o retroceso– en los niveles de institucionalización desde una perspectiva de género.

¹⁹ La expresión Consenso de Washington refiere a las políticas sugeridas desde las organizaciones multilaterales de crédito con sede en dicha ciudad.

²⁰ Se retoma la misma metodología utilizada en Lo Vuolo et al (1999).

²¹ Refiere tanto a la existencia de bienes y servicios sustitutivos o complementarios de las tareas domésticas más habituales (servicio doméstico, otros servicios para el hogar, etc.) como a la existencia de prestaciones relacionadas con el cuidado de los miembros del hogar (guarderías infantiles, atención de ancianos).

En el **ambiente programático** o de las instituciones de política social se distinguen:

- El *gasto público social*, en tanto reflejo del uso de los recursos que se aplican en el área y en cada sector social. Aquí el aporte es fundamental para determinar las posibilidades de acceso a servicios de cuidado para amplios sectores de la población.
- Las *políticas sociales sectoriales*, donde puede percibirse el proceso de retracción del Estado de Bienestar en los esquemas de seguros sociales, las políticas de seguridad social y las políticas asistenciales²².

III.1. El ambiente económico

Desde comienzos de 1991 impera en Argentina una ley de convertibilidad estricta entre la moneda local y el dólar, ligándose la oferta monetaria con una cobertura casi plena de las reservas del Banco Central y cierta proporción de los títulos en moneda extranjera emitidos por el gobierno. El impacto estabilizador de este mecanismo, sumado a un contexto financiero internacional favorable y al apoyo de las instituciones multilaterales de crédito, facilitó una serie de reformas económicas.

En muy pocos años: i) se privatizaron prácticamente todas las empresas públicas que prestaban servicios de uso económico masivo (teléfonos, gas, electricidad, agua, transporte, siderurgia); ii) se abrió la economía doméstica al libre movimiento de capitales financieros; iii) se redujeron de forma abrupta los aranceles a la importación, se removieron la mayoría de las barreras no tarifarias, al tiempo que se avanzó en la conformación de un acuerdo comercial de preferencias con países vecinos (Mercosur); iv) se negoció la deuda externa comprometiéndose al cumplimiento estricto de pagos en el contexto del Plan Brady, a la vez que se generó un nuevo y mayor endeudamiento; v) se modificó la legislación laboral, reduciendo la estabilidad en el puesto de trabajo, bajando los costos de contratación y despido, aliviando las responsabilidades del empleador frente a accidentes laborales y la quiebra de empresas; vi) se generaron profundos cambios en la administración pública; vii) se modificó el régimen fiscal reduciendo las tradicionales fuentes de financiamiento de las políticas sociales y se sostuvo el mayor peso relativo de la carga tributaria indirecta.

Luego del despegue estabilizador inicial se hizo evidente que, para sostener la competitividad de una economía con tipo de cambio fijo (con la moneda local sobrevaluada) y apertura comercial extrema, se requería una drástica reducción de los costos laborales y un fuerte aumento del endeudamiento. Si bien aumentó la productividad en los bienes comercializables, fundamentalmente por tecnologías de organización y por las posibilidades de incorporar bienes de capital importado a bajo precio, este

²² Pierson (1995) analizando ejemplos como el de Reagan en Estados Unidos y el de Thatcher en el Reino Unido, los denomina casos de retracción (*retrenchment*) de sus Estados de Bienestar. El caso argentino es aún más paradigmático ya que era uno de los estados de bienestar más desarrollados de América Latina, y a diferencia de Chile, el ajuste se hizo en momentos de plena vigencia de las instituciones democráticas, y por el mismo partido político que sentó las bases de la construcción del Estado de Bienestar, Lo Vuolo (1998a).

aumento no fue suficiente para superar las diferencias con los competidores externos²³. Todo esto presionó para ajustar aún más los costos de producción, no sólo del núcleo “duro” de comercializables sino también del conjunto de la economía. Ya no se trató de un problema de expulsar “bolsones ineficientes” de mano de obra a la zona del desempleo “tecnológico”, sino que se sumó la necesidad de ajustar el costo de los que quedaron “adentro” del sistema.

En un esquema como este la economía se vuelve muy dependiente de los movimientos exógenos y de la posibilidad de mantener tasas de crecimiento muy elevadas. Así, el ciclo expansivo del Plan de Convertibilidad fue progresivamente perdiendo intensidad hasta que la crisis de 1995 de los mercados financieros internacionales, iniciada en México, cambió el escenario por uno de recesión. Posteriormente, vuelve a recuperarse el crecimiento pero a tasas menores que en el comienzo de la década. Esta onda expansiva fue de menor longitud y la economía vuelve a frenarse a partir de mediados de 1998 hasta la fecha.

En síntesis, cuando se profundiza la apertura de la economía y la movilidad de los capitales externos, las variables tradicionalmente exógenas, como la tasa de interés internacional y los flujos de capitales, se vuelven elementos endógenos de la economía doméstica. El modelo de política económica adoptado en Argentina reduce las posibilidades de procesar con las instituciones económicas domésticas esta complejidad. El empleo, los salarios, la tasa de crecimiento, se vuelven variables de ajuste del modelo (en tanto se mantiene el control sobre los precios derivado de la convertibilidad de la moneda y la paridad del tipo de cambio). En este contexto, las políticas sociales pasan a cumplir un papel subordinado de administración y control social.

Cuadro III.1
Indicadores macroeconómicos seleccionados - Valores absolutos

Indicador	1993	1996	2000
PBI (millones de \$)	236505	256626	276868
PBI per capita	6983	7286	7476
Saldo balanza comercial (millones de U\$S)	-8030	-6521	-2558
Exportaciones (Fob - mill. U\$S)	13269	24043	26410
Déficit sector público	2731	-5264	-6792
Deuda pública (millones de \$)	72212	109774	128018
Deuda pública (% PBI)	31	43	46
Población	33869	35220	37032

Nota metodológica: Las Cuentas Nacionales fueron recalculadas en Argentina con base en el año 1993, y hasta el momento no se encuentra disponible un empalme con la serie histórica anterior.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos (MECON). Informe Económico. Varios Trimestres.

²³ Parte del problema se fue resolviendo momentáneamente por la relación privilegiada del Mercosur, y en tanto Brasil aplicaba una política similar de retraso cambiario. Esta salida encontró sus límites desde la devaluación y crisis financiera de Brasil de comienzos de 1999.

III.2. El ambiente del mercado de trabajo y la distribución de los ingresos

Los principales procesos del mercado de empleo urbano en Argentina, durante la última década, puede sintetizarse como sigue: i) profundización de los desequilibrios entre la oferta y demanda de trabajo; ii) crecimiento de la participación femenina; iii) expansión de distintas modalidades de subutilización de la fuerza de trabajo; iv) modificación en la participación relativa de los distintos sectores productivos en la ocupación; v) deterioro de las condiciones generales de funcionamiento de la relación de trabajo.

Una primera aproximación a la descripción de los desequilibrios en el mercado de trabajo lo brinda la observación de los componentes de la Población Económicamente Activa (PEA). En el año 2000 la PEA urbana en Argentina estaba compuesta por 14 millones de personas, 60% hombres y 40% mujeres. De este total, 12 millones de personas estaban ocupadas y 2 millones buscaban activamente un empleo remunerado sin encontrarlo. La composición de la PEA varió a lo largo de la década, tanto en relación con la condición de actividad de las personas (aumentó la participación relativa de los desocupados/as) como en términos de sexo (aumentó la participación relativa de las mujeres).

Cuadro III.2
Evolución y composición de la Población Económicamente Activa.
Millones de personas y porcentajes

PEA	1990	1993	1996	2000
PEA	10618	11722	12589	14083
Varones	6704	7245	7741	8273
Mujeres	3914	4477	4848	5810
Ocupados (%)	93.6	90.9	83.7	85.6
Varones	93.8	92.1	85.1	86.1
Mujeres	93.2	89.0	81.5	84.9
Desocupados (%)	6.4	9.1	16.3	14.4
Varones	6.2	7.9	14.9	13.9
Mujeres	6.8	11.0	18.5	15.1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Observatorio del Mercado de Trabajo del Mercosur. Estadísticas Laborales de Argentina. Sobre datos del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos (MECON) y Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Mientras la cantidad de varones activos creció un 22% a lo largo de la década, las mujeres incrementaron su participación en el mercado de trabajo en un 41%. Este crecimiento significativo de la PEA urbana (30% entre 1990 y 2000) se manifestó en crecimientos desiguales de la ocupación y la desocupación. Mientras el total de ocupados creció casi un 20% a lo largo de la década, los desocupados se

incrementaron en un 170%. Nuevamente, la participación relativa de las mujeres en ambas manifestaciones del mercado de empleo fue mayor. Las ocupadas crecieron un 30% (contra un 13% de crecimiento de los ocupados) y las desocupadas crecieron casi el 200% (contra un 150% en el crecimiento de los desocupados).

Lo anterior condice con la tendencia registrada a lo largo de la década 80-90, cuando se produce un incremento de participación económica de las cónyuges y los hijos/as que contribuyeron al crecimiento de la población económicamente activa. Esta tendencia ascendente de la participación de las mujeres se explica en parte, por los previsibles cambios en los arreglos familiares y por la búsqueda de independencia económica, pero en mayor medida responde al deterioro de las condiciones de trabajo del “jefe del hogar”, que obliga a salir al mercado a la “fuerza de trabajo secundaria”²⁴.

Como se mencionó, el incremento de la oferta de trabajo no se transformó en mayor cantidad de ocupados. Sin duda, uno de los rasgos más significativos de la evolución del mercado de empleo remunerado urbano en Argentina está expresado en los dos indicadores globales de subutilización de la fuerza de trabajo. En este sentido, la tasa de desempleo abierto muestra un crecimiento exponencial y más que se duplica en los últimos diez años. La tasa de desocupación femenina fue a lo largo de todo el período más alta que la masculina, y esta distancia se amplió significativamente en algunos momentos. Mientras en 1990 la tasa de desocupación femenina era 11% mayor que la de los varones, llegó a ser en 1993 un 45% superior, y esta distancia se mantuvo en valores mayores al 20% en la mayor parte del período. El año 1996 señaló el pico máximo de la desocupación, llegándose a ubicar la tasa de desempleo femenina casi en el 20%, y la masculina en torno al 15%. Este indicador desciende sobre el final de la década, pero la tendencia decreciente parece volver a revertirse a partir de 1999.

En síntesis, la “feminización” de la fuerza de trabajo que se verifica en la Argentina puede ser otro aspecto de su “precarización”, demostrando como se han revertido las tendencias de inserción laboral, ya que no sólo se ha “femenizado” la fuerza de trabajo sino que también se han “masculinizado” la desocupación y subocupación.

La subocupación horaria también marca un aumento considerable a lo largo de la década, su ritmo creciente no se revierte en ningún momento del período, ubicándose en 2000 en 20% de las ocupadas y 10,9% de los ocupados. El fenómeno complementario de sobreocupación de la fuerza de trabajo crece tenuemente a lo largo del período, y sigue manifestándose como un fenómeno significativo dentro de las características de los empleos remunerados. Así, mientras el 42,7% de los varones se encuentra trabajando más de 45 horas semanales, un 22,3% de las mujeres activas manifiestan la misma situación.

En este punto, pueden extraerse algunas conclusiones sobre las características del mercado de empleo remunerado urbano en Argentina: i) cada vez más personas participan en el mercado de empleo remunerado; ii) la participación femenina es cada vez mayor en términos relativos a los varones; iii) las

²⁴ La idea de que las mujeres actúan como trabajadoras secundarias se asocia con la noción de “ejército de reserva”. Sin embargo, el hecho de que las mujeres actúen como un ejército de reserva de trabajadoras disponibles y flexibles fue criticada en dos aspectos. Por un lado, el hecho que los salarios de las mujeres fueran relativamente menores que los de los hombres actúa en contra de cualquier tendencia a expulsar mano de obra femenina. En segundo término, la existencia de una severa fragmentación entre los trabajos que realizan mujeres y hombres inhibe la sustitución de mano de obra femenina por mano de obra masculina, Siltanen (1994).

mujeres que se incorporan al mercado de trabajo parecen estar respondiendo mayormente a una necesidad de complementar los ingresos deteriorados del cónyuge, o su definitiva pérdida de empleo; iv) los fenómenos de subutilización de la fuerza de trabajo son significativos y crecientes; v) el fenómeno de sobreocupación de la fuerza de trabajo también es significativo; vi) el desempleo adquiere características estructurales.

En este contexto, las reformas producidas en las instituciones que regulan las relaciones en el mercado de empleo remunerado funcionaron en un sentido desprotectivo hacia la fuerza de trabajo. En particular, se congeló el salario mínimo, vital y móvil, se eliminaron las cláusulas indexatorias de ajuste salarial y los aumentos salariales se condicionaron a incrementos de la productividad. Este nuevo régimen tiende a descentralizar la negociación salarial en el ámbito de empresa, elimina la obligatoriedad de homologación ministerial de los acuerdos salariales, reduciendo así el control estatal del cumplimiento de las cláusulas de productividad y precios. En los hechos, la productividad creció y los salarios no.

El deterioro en el nivel de ingresos de los sectores populares implicó adaptaciones en los acuerdos familiares, notándose una mayor interdependencia entre los miembros de las unidades domésticas. De esta forma, aumentó el trabajo para el mercado pero también se intensificó el trabajo en las actividades reproductivas, recayendo la mayor carga de estas responsabilidades en las mujeres. Al respecto, Arriagada (1997) señala que como resultado de la crisis, muchas actividades que eran responsabilidad pública han sufrido una suerte de “privatización”, ya que por ejemplo, al restringirse los presupuestos de los sectores de la salud y la educación, entre otros, las responsabilidades retornaron a las familias y, por tanto, a las mujeres en sus hogares.

El nivel y la distribución del ingreso acompañaron los comportamientos del mercado de empleo. En el período 1993-00, mientras aumenta el PBI per cápita (18%), el ingreso familiar promedio captado por la EPH cae (5%). Este fenómeno no se debe como en el pasado a la aceleración inusitada de los precios sino que se explica por factores estructurales vinculados con la transformación global de los principios de organización de la sociedad y, particularmente, por la precaria inserción de los/as ciudadanos/as en el mercado laboral. De esta manera, entre 1993 y 2000 la participación del quintil de ingresos más bajos en el total del ingreso se reduce de 7,5% a 6,2%, mientras la participación del quintil más rico se eleva de 43% al 45,6%. Esto hace que la relación de inequidad²⁵ se eleve en este período más del 30%, resultando en 2000 el ingreso medio del decil más rico de la población 29,9 veces mayor que el ingreso medio del decil más pobre²⁶.

La situación en el mercado de empleo remunerado y la profundización del patrón regresivo en la distribución de los ingresos, se evidenció también en los indicadores de pobreza por ingreso. Así, en el aglomerado del Gran Buenos Aires, el porcentaje de hogares por debajo de la línea de pobreza (LP) se elevó del 16.3% en 1991 al 20.8% en 2000, mientras en el porcentaje de personas con ingresos inferiores a la LP se incrementó del 21.6% en 1991 al 28.9% en 2000.

²⁵ Definida como la relación entre el ingreso medio del decil más rico y el ingreso medio del decil más pobre.

²⁶ Elaboración propia, según datos de la EPH para el aglomerado del gran Buenos Aires (GBA).

III.3. El ambiente político-institucional y socio-cultural²⁷

Históricamente, el sistema político argentino concentra poder tanto en forma horizontal como vertical. Esto se corresponde con la lógica del modelo que O'Donnell (1992) llama “democracia delegativa”; un sistema político donde por intermedio de las instituciones formales de la democracia se faculta a ciertas personas o grupos a ser intérpretes de los intereses del conjunto de la sociedad. Esta tradición, sumada al virtual estado de anomia social en la se produjo el cambio de gobierno en 1989, explica los amplios “rangos de tolerancia” y de concentración de poder político que caracterizó al proceso de reforma institucional. Las reformas institucionales se realizaron mientras el Poder Ejecutivo Nacional gobernaba con muy escasos contra-poderes.

Las corporaciones, incluyendo las empresarias y gran parte de los sindicatos, suscribieron esta lógica de concentración de poder. Complementariamente, se fue constituyendo una suerte de burocracia paralela a la orgánica de la administración pública, financiada con recursos “externos” al presupuesto (provenientes en su mayor parte de préstamos de los organismos multilaterales de crédito) y compenetrada con los intereses que apoyan las reformas. En esa matriz política, los sectores más postergados perdieron representatividad.

La fuerte concentración de poder en ciertos grupos se conjugó con una acción comunicativa que promueve la individualización del sujeto de derechos y obligaciones. Todo esto favorece una mayor segmentación social y una clara división entre aquellos “consumidores” que tienen poder de demanda de bienes y servicios, y los que se ubican como “potenciales beneficiarios” que dependen del poder de turno para recibir asistencia.

Los cambios institucionales y políticos se reflejan en un crecimiento y modificación de las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs). Dentro de los propios planes sociales del Estado figura la promoción de instancias de articulación con estas organizaciones, las que se ubican en un confuso espacio de representación de los grupos más subordinados y de legitimación de la propia acción estatal. En gran medida, las ONGs consolidan un modelo asistencial que hace de la participación y del esfuerzo individual la clave para resolver el problema de los sectores marginados. Si se quiere, son totalmente funcionales a la estrategia propia de la “subsidiariedad”.

Así, y aunque la situación del mercado de empleo no ofrezca elementos para sostener esta salida, el destino de los pobres depende en gran medida de la mayor productividad que puedan extraer de su fuerza de trabajo. Para ello, se requiere el esfuerzo de capacitarse y emplearse, aun cuando no haya empleo y los pocos puestos disponibles sean precarios y no den garantías de inserción social. La idea es que en el sistema sociocultural se incorpore como principio de organización central el llamado “mérito” o “logro” [*achievement*] de las personas. Este principio sostiene que al aumentar la dependencia de cada uno respecto del valor de cambio que el mercado reconozca a lo que “puede hacer”, las retribuciones que cada uno logra percibir reflejan su mayor o menor eficiencia (Lo Vuolo, 1998b).

²⁷ Tomo aquí lo desarrollado en Lo Vuolo et al (1999).

De esta manera, los cambios socioculturales que se han impuesto últimamente en la sociedad argentina (y en la mayoría de los países de América Latina) tienden a ampliar las diferencias de las “oportunidades de vida al nacer” y también a establecer una escala meritocrática que restringe fuertemente la movilidad social. Por lo tanto, el mérito que se premia no es el de la capacidad potencial para contribuir al desarrollo social, sino la pertenencia a un status social preexistente y definido desde el poder.

Aun cuando los nuevos principios de organización puedan mejorar los rendimientos de autogobierno de algunas políticas públicas, aumentar la productividad de grupos seleccionados de la fuerza de trabajo e incluso remover algunos privilegios, su principal efecto es congelar la distribución de las oportunidades de vida. De esta manera, se institucionaliza una distribución desigual de la libertad de elegir, de ser por lo que se puede (potencialmente) hacer.

III.4. El ambiente del gasto público social

El fuerte deterioro en los niveles de seguridad socioeconómica de las personas se explica por dos elementos básicos: la situación macroeconómica y la retracción de las instituciones del tradicional Estado de Bienestar (EB). Claramente, el proceso de reforma implementado en los sectores sociales resultó funcional a las transformaciones económicas. En este sentido los cambios tendieron a consolidar el perfil meritocrático de las políticas sociales, a transferir al sector privado las áreas sociales más rentables, a trasladar las fuentes de financiamiento intentando aliviar las presiones impuestas por la necesidad de mejoras en la competitividad, a dismantelar los componentes protectivos del trabajo, entendidos desde la nueva sabiduría convencional como “rigideces” del mercado.

A comienzos de los años ochenta el gasto público consolidado total (GPCT) representaba alrededor de 1/3 del PBI y la mitad de este valor correspondía a finalidades sociales (GPS)²⁸. Desde entonces y hasta la fecha, el cociente GPS/PBI se mantuvo oscilante en torno al 20%, a pesar de la reducción del peso relativo GPCT/PBI, cuyo promedio en el período 1990/2000 se ubicó por debajo del 30%. Este nivel de prioridad macroeconómica es más bien bajo, si se considera que el promedio de los países de la Unión Europea es de 32%. En valores absolutos el GPS de la Argentina, algo superior a los 60.000 millones de pesos a finales de la década del 90 significa alrededor de \$ 1.600 por habitante por año. Estos niveles de GPS y su relativo estancamiento, contrasta con el severo empeoramiento de las condiciones sociales verificadas en similar período histórico.

²⁸ Conforme la terminología difundida por CEPAL el cociente GPS/PBI revelaría el grado de “prioridad macroeconómica” atribuido a las finalidades sociales. La serie de PBI utilizada corresponde al nuevo cálculo del producto (base 1993), ajustado hacia atrás en el tiempo según las variaciones de la serie vigente con anterioridad, en tanto aún no existe una serie oficial histórica.

Cuadro III.3.
Gasto Público Social Consolidado
 % del PBI

Finalidad	1980	1987	1992	1997	2000
GASTO PUBLICO SOCIAL	17.5	20.6	19.9	19.8	21.0
Educación	3.6	4.5	3.8	4.3	4.9
Salud	3.8	4.6	4.5	4.5	4.8
Agua potable y alcantarillado	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1
Vivienda y urbanismo	0.9	0.9	0.5	0.5	0.4
Promoción y asistencia social	0.9	1.2	0.9	1.1	1.1
Previsión social	6.3	7.6	8.5	7.5	7.9
Trabajo	1.0	0.7	0.6	0.9	0.9
Otros servicios urbanos	0.7	0.9	1.0	0.9	0.9

Fuente: Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas (CIEPP), sobre la base de datos de la Dirección Nacional de Programación del Gasto Público Social (DNPGPS), MECON.

La evolución del GPS presenta en Argentina una característica notoria que también se verifica en el resto de los países de América Latina: tiene un comportamiento pro-cíclico, disminuyendo en las etapas de crisis y recuperándose en las fases expansivas del ciclo económico. En gran medida, este comportamiento es resultado de la estructura de financiamiento del GPS, basada en impuestos que gravan la masa salarial y los consumos. Al mismo tiempo, el alto peso de las remuneraciones dentro del GPS (incluyendo aquí los haberes del sistema previsional) lo hacen sujeto preferente de las políticas de ajuste fiscal, particularmente en contextos inflacionarios. Esta situación ha sido evidente durante los ciclos contractivos de los años 80 y su máxima expresión tiene lugar con los episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990.

Otra característica central del GPS argentino es la concentración de las erogaciones en un reducido número de finalidades. Así, en el año 2000, el 37,3% del total del gasto para fines sociales está destinado a previsión social, 23,3% a educación y 23,0% a salud. De esta forma, en sólo tres finalidades se concentran más del 80% del GPS. El resto (16,4%) se distribuye en una diversidad de programas de reducida escala: asignaciones familiares, programas de empleo, asistencia social, vivienda, saneamiento urbano, y otros servicios sociales y urbanos. De hecho, las erogaciones destinadas al conjunto de programas asistenciales y de sostenimiento del ingreso representan sólo 2% del PBI.

Asimismo se observa cierta especialización institucional y de las fuentes de financiamiento. Las políticas que operan bajo la lógica del seguro social tienden a concentrarse casi totalmente en la órbita nacional mientras que las políticas de acceso más universal pasaron a ser responsabilidad completa de las

provincias y los municipios. Las reformas operadas durante la década del 90 profundizaron esta característica. Así, por ejemplo, el Sistema Nacional de Previsión Social absorbió gran parte de los regímenes provinciales existentes mientras que la estructura hospitalaria, la atención primaria de la salud, la asistencia social directa y la educación pública fueron transferidas a jurisdicciones provinciales y municipales.

III.5. El ambiente de las políticas sociales sectoriales

El estado de bienestar introdujo el concepto de ciudadanía social, pero la red de seguridad social se construyó como un sistema genérico y jerárquico. (Brodie, 1994: 53). En este sentido, muchas visiones feministas comprenden al Estado de Bienestar como un esquema de transición desde lo privado a lo público o a un estado patriarcal. El ajuste estructural (o la reestructuración) marca un movimiento desde lo público (Estado de Bienestar) nuevamente hacia lo privado (familia, mercado).

Pareciera existir un supuesto implícito de que la “economía reproductiva” puede acomodarse a cualquier cambio que se introduzca en la política macro, especialmente, al retiro de servicios públicos y subsidios, a la declinación del empleo público y al aumento de los precios y los impuestos. Esto es lo mismo que suponer que existe una oferta ilimitada de trabajo femenino no remunerado. Este es el punto en el cual la política macro tiene un sesgo masculino. (Elson, 1994: 42)

A la vuelta del tiempo, la ascendencia política del neoliberalismo (o neo-conservadurismo, según las visiones) implicó que muchas organizaciones de mujeres comenzaran a defender a un estado de bienestar al que se habían opuesto históricamente por su patriarcalismo, clasismo y racismo, y como un agente de control social. Esta traslación de límites erosionó los espacios políticos en los cuales la mayoría del movimiento de mujeres actual encontró cohesión y poder (Brodie, 1994: 56). Sin embargo, los supuestos patriarcales en que se basa el movimiento de reprivatización también construyen una visión de lo privado que ya no es sostenible. La familia nuclear ya no es el arreglo familiar más difundido. De alguna manera, el nuevo orden no ha previsto un plan coherente de reproducción social. Ubica a la mujer simultáneamente en la fuerza de trabajo y en el hogar. Esto preanuncia una crisis en la reproducción social.

Argentina no constituye una excepción en este sentido. Sintéticamente, el proceso de reformas llevado a cabo durante la década del 90 hizo eje en los siguientes supuestos básicos: i) la mejor (o única) manera de aumentar el bienestar de la población consistía en promover el crecimiento económico, cuyos frutos se derramarían al conjunto social; ii) el principal motor del crecimiento económico radicaría en el aumento de la competitividad internacional, para cuyo logro deberían subordinarse todos los demás objetivos sociales; iii) la mejora en la competitividad se lograría mediante el pleno desarrollo del individualismo productivo, sólo posible bajo la existencia de total libertad a la entrada y salida de los intercambios mercantiles²⁹; iv) la mejor (o única) acción del Estado favorable al crecimiento económico consistiría en garantizar la reducción de los costos empresarios, lo que permitiría una rápida valorización del capital y

²⁹ El concepto de “individualismo productivo” se explica en Lo Vuolo (2001).

con ello una aceleración del proceso de acumulación; v) en este camino se favorecerían acciones que promovieran la transformación de las legislaciones laborales protectivas, la reducción de las imposiciones tributarias sobre los factores productivos, la búsqueda del equilibrio fiscal mediante la reducción de los gastos, la privatización de las áreas sociales rentables, la concentración de la acción pública en atenciones focalizadas y de emergencia.

De esta manera, las reformas institucionales ocurridas en Argentina pretendieron imponer una visión estrecha de la política social. Esta visión postula que el objetivo casi excluyente de la política social es el de atender las situaciones de pobreza extrema, abandonando otros objetivos como la reducción de la incertidumbre, la distribución progresiva de los ingresos, la movilidad social. Sintéticamente, puede afirmarse que los postulados que guiaron las reformas en las áreas sociales fueron³⁰:

- La idea de segmentación de las necesidades y de las demandas de cada grupo social, de forma tal de promover la organización de las instituciones sobre la base de intereses particulares.
- Una nueva definición del concepto y las áreas de competencia de los bienes públicos y privados, de forma tal de incluir a las áreas sociales dentro de la lógica de funcionamiento del mercado.
- La exclusión de los grupos sin capacidad de demanda de las instituciones centrales de la política social.
- La privatización de la administración y de la gestión de los servicios sociales.
- La recaudación tributaria asentada en impuestos regresivos y de base universal.
- El fomento de vínculos más estrechos entre aportes y beneficios en los seguros sociales.
- La mayor desintegración entre la carga tributaria y los beneficios personales, en las restantes políticas sociales.
- Un mayor número de programas asistenciales como forma de respuesta a los problemas sociales.

En relación con estos últimos, la mayoría de los programas sociales que se diseñaron, incorporaron un “componente” mujer como “población objetivo” de los mismos, como si fueran neutros en términos de género. La consecuencia de ello, es la implementación de políticas focalizadas para los grupos vulnerables en desmedro del fortalecimiento de las instituciones de política social de corte universalista y de acceso incondicional a todos los ciudadanos/as. De hecho el tratamiento que se da a la mujer se orienta hacia la consolidación de criterios excluyentes de la población, deteriorando los derechos de ciudadanía y reproduciendo la generación de beneficiarios.

Teniendo en cuenta la temática principal que se desarrolla en este trabajo, interesa describir qué es lo que sucedió específicamente desde el punto de vista de las políticas sociales destinadas a proteger las condiciones de empleo y atender las situaciones de carencia del mismo.

³⁰ Sigo aquí a Lo Vuolo et al. (1999).

La reforma en las políticas relacionadas con el mercado de empleo remunerado comenzó “formalmente” con la sanción, en 1991, de la llamada Ley Nacional de Empleo que, entre otras cuestiones: i) creó el Fondo Nacional de Empleo, cuyos recursos provienen de la transferencia de fondos del programa de asignaciones familiares y desde donde se financia el “seguro de desempleo”; ii) creó distintas modalidades de contratación laboral inestables, “promovidas” mediante rebajas o eliminación de cargas sociales; iii) creó programas de empleo para los llamados “grupos especiales de trabajadores”.

Más adelante, con el argumento de mejorar la competitividad de la economía y promover el crecimiento para, de esta forma, disminuir el desempleo, el gobierno profundizó la flexibilización laboral mediante dos tipos principales de mecanismos. Por un lado, mediante el dictado de una legislación que derogó o condicionó algunos derechos laborales y restringió el alcance de otros. Por otro lado, autorizando a celebrar convenios colectivos derogando normas laborales mínimas, esto es, permitiendo negociar colectivamente a la baja en materias que antes no eran modificables por esta vía.

El seguro de desempleo y las políticas activas de empleo no estaban contempladas históricamente en los arreglos institucionales de las políticas sociales de la Argentina. El Fondo Nacional de Empleo instituido en la Ley, al que se le asignó 1,5% de las contribuciones patronales que, hasta ese momento, se destinaban a asignaciones familiares, tuvo como objetivo atender al nuevo seguro de desempleo y a muchos de los llamados programas de empleo³¹.

Las prestaciones por desempleo comprenden a todos los trabajadores en relación de dependencia cuyo contrato se rija por la Ley de Contrato de Trabajo. Quedan excluidos los trabajadores rurales, el servicio doméstico y quienes dejan de prestar servicios en la administración pública por medidas de racionalización administrativa. Para recibir la prestación es necesario encontrarse en situación “legal” de desempleo, estar disponible para ocupar un puesto de trabajo, inscripto en el Sistema Unico de Registro Laboral, haber cotizado al Fondo Nacional de Empleo por un período mínimo de doce meses durante los tres años anteriores al cese del contrato de trabajo que dio lugar a la situación legal de desempleo y no percibir beneficios previsionales o prestaciones no contributivas.

Como se observa en el siguiente cuadro, los requisitos para acceder al seguro de desempleo son muy estrictos y apuntan sólo a la población ubicada en el sector asalariado formal de la economía. Esto explica en gran medida su baja cobertura: el promedio mensual de prestaciones (no de beneficiarios) se mantuvo en una proporción equivalente a 6% de la desocupación abierta. Además, el valor monetario del subsidio tiene un tope reducido, acotado en el tiempo y cuyo valor fue disminuyendo sistemáticamente.

³¹ Con todo, en el año 2000, el total de recursos asignados a políticas activas y pasivas de empleo alcanzaba tan sólo a 0,27% del PBI.

Cuadro III.4
Indicadores del Seguro de Desempleo

Años	Presta- ciones (en miles)	Población desocupada. Total aglomerados urbanos (en miles)	Cobertura (en %)	Beneficio Medio (en \$)	Salario Medio Privado no Agrícola (en \$)	Relación beneficio/ salario
1994	99	870	11.32	320	933	34.3
1995	122	1544	7.92	255	945	26.98
1996	128	1469	8.71	258	939	27.48
1997	95	1426	6.69	274	927	29.56
1998	91	1186	7.65	269	936	28.74
1999	114	1277	8.94	264	949	27.82
2000	125	1382	9.01	259	964	26.87

Fuente: Elaboración propia en base a datos de MTSS y MECON.

El otro mecanismo utilizado para enfrentar la desocupación creciente fueron los programas asistenciales de empleo. Estos programas se han difundido de forma sistemática y pasaron a ocupar un papel clave en la imagen con la que el gobierno pretende legitimación política frente a los crecientes problemas del mercado laboral. Estos programas consolidan una visión de “oferta” del problema del empleo, que apunta a individualizar características personales de los afectados que supuestamente determinarían sus dificultades de inserción en el mercado de empleo remunerado.

De acuerdo con la mencionada Ley Nacional de Empleo, se establecieron programas agrupados en dos modalidades de ejecución: i) Programas de fomento del empleo; ii) Programas de formación y capacitación. En el primer grupo se colocan las modalidades de “contratación a tiempo determinado”: aquellos contratos que se promocionan fiscalmente mediante la reducción de las contribuciones patronales y el pago de parte de la remuneración por parte del Estado. Estas modalidades se dividen según el tipo de actividad que se dice fomentar: lanzamiento de nueva actividad, práctica laboral para jóvenes, contrato de trabajo-formación. Posteriormente, se agregaron modalidades promovidas para pequeñas y medianas empresas. En 1998 se suprimieron la mayoría de estas modalidades dejando sólo el contrato de aprendizaje, pasantía o período de prueba.

A su vez, existen programas de “fomento del empleo”, que consisten básicamente en la ocupación transitoria por parte del Estado de desocupados, en actividades de interés social o en empresas privadas, mediante el pago no de un salario sino de una “ayuda económica no remunerativa”. La mayoría de estos programas no lograron una vigencia superior a los dos años y se convirtieron claramente en una política asistencial de subsidio monetario. De hecho las protestas sociales de los sectores más marginados en los últimos tiempos, tuvieron como demandas la entrega de alimentos y de “planes trabajar”.

Los programas de formación y capacitación, por su parte, pretenden proveer de capacitación en tareas específicas a distintos grupos. Así, el llamado “Proyecto Joven” apuntó a la población de menor edad y de escasos recursos, subocupados o inactivos, para su primer empleo, y se llevó adelante a través de instituciones de capacitación, mayormente constituidas para el caso. Las pasantías en empresas son programas complementarios que apuntan a facilitar el “aprendizaje” práctico en las unidades productivas. Otro grupo de programas se dirige a los trabajadores afectados por las llamadas “reconversión productiva del sector privado” y “racionalización administrativa del sector público”, pretendiendo desarrollar capacidades para el trabajo independiente en diferentes oficios (microemprendimientos).

Los problemas de este tipo de programas son la diversidad, la falta de articulación y el discutible diagnóstico del problema que pretenden abordar. Así, los programas de capacitación con pasantías: i) constituyen una estrategia de inserción laboral precaria antes que una efectiva capacitación para lograr una inserción plena; ii) generan un circuito de capacitación y entrenamiento diferenciado por nivel socio-económico; iii) el entrenamiento ocupacional semi-especializado no incluye componentes de formación personal y no se permite formar capacidades para adaptarse de manera permanente a las nuevas tecnologías y condiciones del mercado; iv) no incrementan la productividad laboral.

En cualquier caso, queda claro que las políticas implementadas en la última década no atacaron y hasta promovieron las principales manifestaciones de los problemas del mercado laboral: la persistente caída e inestabilidad en el ingreso de las personas, la expansión del empleo asalariado no registrado, la pronunciada subutilización de la fuerza de trabajo.

En síntesis: i) los diferentes mecanismos de flexibilización laboral esgrimidos para mejorar la competitividad de la economía, sólo consiguieron precarizar a niveles medievales la situación de los trabajadores en el mercado de empleo remunerado; ii) el seguro de desempleo implementado, por sus propias características, tiene una bajísima cobertura; iii) los diferentes programas de fomento del empleo se convirtieron en políticas asistenciales, a la vez que ha sido dudoso el impacto de los programas de capacitación; iv) los problemas en el mercado de empleo remunerado se agudizaron notablemente.

En lo que sigue se pretende observar en particular cómo este proceso de deterioro en las condiciones de empleo de las personas afecta de manera relativamente más severa a las mujeres que a los hombres.

IV. EL MERCADO DE EMPLEO

El mercado de empleo remunerado representa, en las sociedades capitalistas modernas, uno de los espacios centrales en la determinación de la condición de seguridad socio-económica de las personas³². Es a partir de la relación de trabajo que la mayoría de los individuos adquieren los ingresos monetarios que necesitan para satisfacer sus necesidades, se hacen acreedores de derecho a protección en caso de contingencias, desarrollan redes de sociabilidad, consiguen reconocimiento por parte de los otros y pueden alcanzar una cierta sensación de utilidad y/o de realización personal.

En el caso particular de Argentina, el mercado de empleo remunerado sufrió transformaciones significativas en la última década, que fueron brevemente descritas en el capítulo anterior. La subutilización de la fuerza de trabajo y de sus plenas capacidades aparecen como la característica distintiva de esta evolución.

Sin embargo, esto no fue lo único que sucedió. Un rasgo tal vez menos visible (o por lo menos más difícil de cuantificar) pero de significativa importancia, fue la pérdida de calidad de los empleos existentes. Como respuesta a los desequilibrios manifiestos en el mercado de empleo remunerado se instaló un discurso desde las esferas oficiales, avalado por “expertos” voceros del establishment y de las organizaciones multilaterales de crédito que afirma que la culpa de las dificultades en el mercado laboral está en las propias víctimas, es decir, en las personas que ofrecen su fuerza de trabajo en el mercado y tienen dificultades para encontrar oportunidades de empleo³³. Desde esta perspectiva, los trabajadores y las trabajadoras (ocupados/as o no) deben aceptar la flexibilización de las condiciones de trabajo, como único camino posible hacia la superación de los desequilibrios entre la oferta y la demanda. De esta forma, sucesivas modificaciones en la legislación laboral, diferentes políticas de empleo y la propia presión de la oferta excedente de fuerza de trabajo fueron configurando la nueva situación. En la actualidad, cuesta entender la diferencia entre un mercado de empleo flexibilizado y uno precarizado.

Este no ha sido un efecto no deseado del modelo económico, sino un componente endógeno del mismo. La política económica en términos amplios, y la política hacia el mercado de empleo remunerado en términos más específicos, aplicadas en Argentina en los últimos años, han promovido el deterioro de la calidad de las oportunidades de empleo y la retracción de la red de seguridad laboral en la que se sustentaba la plena inserción social de las personas. Como consecuencia, en la actualidad la

³² Se puede afirmar, en términos generales, que la historia del mercado del trabajo es la historia de las sociedades capitalistas. (Hidalgo, 1999: 15)

³³ El énfasis de este discurso fue virando en los últimos años para hacer hincapié en la necesidad de resolver el problema de la recesión económica como paso previo al mejoramiento de la situación en el mercado de empleo. Si bien resulta evidente que sin crecimiento económico no hay chances de mejorar las oportunidades en el mercado laboral, lo inverso no necesariamente se verifica. Vale recordar que en Argentina los indicadores que registran los desequilibrios de la oferta y demanda de trabajo se dispararon en momentos en que la economía crecía.

característica que predomina respecto de la situación de las personas en el mercado de empleo es la vulnerabilidad. No sólo porque se excluye a una masa numerosa y creciente de individuos del acceso a puestos de trabajo, sino porque quienes acceden o permanecen en ellos lo hacen en situación de precariedad. Lo que se intenta demostrar, en este capítulo, es que este proceso ha sido más profundo y severo para las mujeres que para los hombres.

Para ello se recurre al concepto de zona de vulnerabilidad laboral, desde una aproximación de género. Se intenta observar, por un lado, la evolución en el tiempo de la magnitud y composición de este espacio, y por otro, las características diferenciadas de los hombres y las mujeres que allí se sitúan.

IV.1. El mercado de empleo urbano desde el género

Lo importante al analizar la participación de las personas en los mercados, es la existencia de relaciones simultáneas que son no mercantiles y que determinan la posibilidad de inserción de las personas en las instituciones. (Mackintosh, 1990). El análisis de las relaciones de género se enfoca precisamente en señalar cómo las relaciones de mercado que aparecen como neutras en términos de género, implícitamente infieren el punto de vista masculino. En este sentido los mercados operan sin reconocer que el trabajo no remunerado de reproducción y mantenimiento de los recursos humanos contribuye a la realización de las relaciones formales de mercado. (Bakker: 1994).

Desde esta perspectiva de análisis, en el capítulo anterior se presentaron las características generales del ambiente del mercado de empleo en Argentina. Allí se enfatizaba, analizando la información de la última década, el incremento en la tasa de participación laboral femenina, aunque señalando que éste incremento se había dado particularmente en aquellas dimensiones que expresan la subutilización de la fuerza de trabajo. Esto es, la tasas de desocupación abierta y subocupación horaria de las mujeres siguen siendo mayores que las de los hombres, aún cuando la tasa de crecimiento de estos indicadores para los varones ha sido en el transcurso de la década mayor que para las mujeres.

Resulta interesante remarcar, tal como se desprende del cuadro siguiente, que la situación de las mujeres activas se deterioró relativamente más en la primera mitad de la década, cuando se produce el proceso más acelerado de inserción al mercado de empleo, posiblemente por el efecto deterioro de los ingresos familiares, mientras la situación de los hombres activos se deteriora relativamente más en la segunda mitad de la década, cuando la crisis en el mercado laboral adopta características estructurales.

Este proceso de deterioro en la situación de los hombres activos, no implicó una mejoría en la situación de las mujeres. Por el contrario, resulta evidente que la posición de las activas también empeoró. Más aún, la crisis de las condiciones generales del mercado laboral no implicaron una reversión de la discriminación por género existente, tal como lo demuestran quienes han estudiado la temática en este período.

Cuadro IV.1.
Tasas relativas al mercado de empleo remunerado
Total de aglomerados urbanos
 Octubre de cada año

Indicadores	Sexo	Tasas específicas			Tasas de variación (punta a punta)		
		1990	1995	2000	1995/1990	2000/1995	2000/1990
Actividad	Varones	51.6	52.7	52.7	2.1	0.0	2.1
	Mujeres	27.4	30.7	33.4	12.0	8.8	21.9
Empleo	Varones	48.5	49.1	45.6	1.2	-7.1	-6.0
	Mujeres	25.1	24.9	28	-0.8	12.4	11.6
Desocupación	Varones	5.9	6.8	13.6	15.3	100.0	130.5
	Mujeres	8.7	18.8	16.2	116.1	-13.8	86.2
Subocupación	Varones	5.5	5.4	11	-1.8	103.7	100.0
	Mujeres	14.5	17.4	20	20.0	14.9	37.9

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio del Mercado de Trabajo del Mercosur.

Roca et al (1996) realiza un relevamiento de la situación laboral de las mujeres en tres regiones del país³⁴ y observa el cumplimiento de varias de las pautas señaladas anteriormente como características de la inserción femenina en el mercado de trabajo. Así, confirma el aumento en la tasa de participación de las mujeres y señala que “dentro de la población femenina son las cónyuges las que más incrementaron su participación en el mercado de trabajo, intentando reemplazar o complementar los ingresos de los jefes de hogar” (27)³⁵.

Información cuantitativa más actualizada confirma esta tendencia. La participación de las mujeres ocupadas aumenta en todas las edades pero fundamentalmente en las edades centrales, de 25 a 49 años (pasa del 50.5% en 1990 a 53.6% en 2000) y marcadamente de 50 a 59 años (se incrementa de 35.9% a 46.7% en el mismo período).

³⁴ Las regiones estudiadas son NOA, Sur y GBA.

³⁵ Montoya (1993) discute la vigencia de la hipótesis de la mujer como trabajadora adicional en Argentina basándose en un ejercicio realizado con información de Córdoba, donde verifica el incremento de la tasa de participación de las mujeres casadas en los grupos de más elevados ingresos. Sin embargo, admite que habría un grupo de mujeres que sí actúan con la lógica de la trabajadora secundaria, y son las esposas de los jefes desocupados, que muestran de hecho la más alta tasa de actividad del grupo de mujeres considerado.

Asimismo Roca et al (1996) verifica la segmentación genérica del mercado laboral argentino, donde la “actividad femenina se concentra predominantemente en el sector terciario, particularmente en el subsector servicios, en el que se destacan la Administración Pública, el Servicio Doméstico Remunerado y los Servicios Sociales (Salud y Educación)” (28).

A similares conclusiones llega Wainerman (1994) quien observa que la segregación ocupacional se ha profundizado en el último tiempo, acompañando al retiro de la industria como generador de empleo. Asimismo afirma que “si alguna disminución de la segregación genérica vertical se advierte, es más por el empeoramiento de las condiciones de empleo de los varones que por un mejoramiento de la situación de las mujeres”. (45)

El empleo público provincial constituye otra manifestación considerable de la segregación ocupacional. Alasino (1996) demuestra empíricamente que “el empleo público es una actividad típicamente femenina, en el sentido de que la proporción de mujeres es mucho mayor que la que se observa en el nivel de la estructura ocupacional del país” (65). Esto se observa más marcadamente en las administraciones locales que a nivel federal. Este dato resulta relevante y preocupante si se piensa en la extrema vulnerabilidad de este sector de la fuerza de trabajo frente a la crisis fiscal de los estados provinciales.

La segregación ocupacional en el mercado de trabajo argentino también explicaría la diferente evolución de la tasa de empleo por género. Marshall (1998) afirma que entre 1990 y 1995 el declive de la tasa de empleo es mucho más grave para los hombres que para las mujeres y que eso se debe a la sobrerrepresentación de las actividades manufactureras y de la construcción, expulsoras de mano de obra masculina. “Esta evolución diferencial es muy coherente con los cambios en la composición del empleo, hacia actividades que reclutan más fuerza de trabajo femenina y desde actividades típicamente masculinas”. (6) En efecto, durante la década del 90 se consolida un patrón ocupacional con predominancia del sector terciario: la participación de la industria en la ocupación cae del 20.7% al 13.9% entre 1990 y 2000. En este último año, el empleo remunerado en la rama servicios comunales, sociales y personales representó casi el 38.1% del total del empleo urbano.

Por otro lado, varios trabajos confirman la existencia, aunque decreciente, de una brecha genérica de ingresos. Paz (1999) que realiza un ejercicio empírico con información cuantitativa de Salta y Jujuy, evalúa distintos componentes que explican la brecha salarial y obtiene conclusiones interesantes: i) si cada año de educación adicional de las mujeres les fuese remunerado como a los hombres, la brecha de ingresos bajaría al 10 por ciento en lugar del 27 por ciento observado; ii) si las mujeres ocuparan los puestos en los que actualmente se desempeñan los hombres, la brecha disminuiría al 13 por ciento, en lugar del 27; iii) en el componente segregación ocupacional, el 85 por ciento del diferencial se debe a la discriminación dentro de cada una de las ramas consideradas y tan sólo el 15% restante al hecho de que las mujeres estén más concentradas que los hombres en ramas con remuneraciones relativamente bajas.

Berger (1995) confirma estas tendencias en un estudio donde analiza interrelacionadamente las variables clase y género a partir de información cuantitativa del GBA. Lo interesante de este trabajo es que permite demostrar que los motivos, las condiciones y las posibilidades de inserción de las mujeres en el mercado de empleo resultan muy diferente según el estrato socioeconómico al que pertenecen. Así resulta que la tasa de participación de las mujeres que pertenecen a hogares de estratos altos aumentó

relativamente más, favorecidas por su mayor nivel educativo y por la posibilidad de transferir, aunque sea parcialmente, las responsabilidades domésticas. Sin embargo, el peso relativo de los ingresos aportados al hogar por las cónyuges de hogares pertenecientes a estratos bajos resulta mucho mayor. Esto se explica por las mayores diferencias de ingresos entre miembros del hogar (jefe y cónyuge) en los hogares de estratos altos que en los hogares de estratos bajos. En los estratos superiores las diferencias son muy importantes y se amplían a lo largo del tiempo. En cambio, en los estratos inferiores no sólo son mucho más reducidas sino que incluso llegan a invertirse, como ocurre en los hogares con jefes no calificados.

Finalmente, las mujeres son protagonistas esenciales de los fenómenos de precarización del mercado de trabajo en Argentina. Para observar esto en detalle apelamos al mencionado concepto de vulnerabilidad laboral.

IV.2. Vulnerabilidad laboral e inseguridad socio-económica

Como se mencionó a comienzos de esta sección, el mercado de empleo remunerado es un espacio de singular importancia para el estudio de las problemáticas sociales. En particular, las sociedades capitalistas modernas se han edificado en torno a la ética del trabajo, y el empleo remunerado ha sido la vía de entrada no sólo a la posibilidad de un ingreso adecuado, sino también a una red de seguridad social en sentido más amplio.

Por ello, la observación de la situación de las personas respecto del mercado de empleo es un punto de partida razonable para abordar las distintas expresiones de los problemas sociales³⁶. Una de las nociones más difundidas últimamente para captar estas manifestaciones es la “exclusión social”, muy utilizada en la literatura anglosajona [*social exclusion*] y la discusión latinoamericana. Al analizar el uso de este término, Atkinson (1998) reconoce tres elementos que son recurrentes: i) relatividad [*relativity*]; ii) agencia [*agency*] y iii) dinámica [*dynamics*]. De esta forma, la exclusión no se entiende observando sólo las circunstancias individuales sino que debe tomar en cuenta las actividades de los otros. Al involucrar a otros agentes, en la idea de agencia (que Atkinson toma en los términos de Amartya Sen) resulta clave la idea de falta de responsabilidad individual de los excluidos con respecto a su situación personal. Finalmente, el elemento dinámico se refiere a la falta de perspectiva futura para el afectado por la exclusión y para las generaciones que lo hereden.

Quienes adhieren a estos conceptos sostienen que la exclusión económica es consecuencia de una o dos exclusiones previas: la exclusión de la propiedad o el capital y la exclusión del empleo (Martínez, 1999: 120). Sin embargo, puede haber “excluidos” del empleo que no estén excluidos económica o socialmente, porque aún les queda la protección social no contributiva. De la misma forma puede haber otro tipo de exclusiones, aún entre los incluidos en el empleo por efectos de la precarización. Según Martínez (1999) ésta conlleva un triple mecanismo: subempleo, subsalarios y subprotección social.

³⁶ Tomo aquí elementos de Lo Vuolo et. al. (1999).

Por su parte, la literatura francesa propone el concepto de “inserción social” [*insertion sociale*]. Con sus ambigüedades este concepto pretende dar cuenta de situaciones de carencia, cuya responsabilidad de ningún modo puede atribuirse a los afectados. En particular no se puede culpabilizar a los afectados de una situación de desempleo que no han elegido. De lo que se trata es de ayudarlos a que se ubiquen en una posición de “normalidad” dentro de la sociedad. Se intenta buscar la reinserción de las personas en un régimen común al resto de los miembros de la sociedad (Castel, 1997).

La discusión sobre la inserción social es un desprendimiento de un debate más amplio sobre lo que se ha dado en llamar la “cuestión social” [*question sociale*]. Según Rosanvallon (1995), hacia finales del siglo XIX, la idea de la cuestión social remitía a los disfuncionamientos de la sociedad industrial naciente y se vinculaba principalmente con las transformaciones del proletariado y la necesidad de protegerlo contra los “riesgos” a los que se enfrentaba dados los nuevos modos de organización social del capitalismo. En las sociedades modernas, la discusión sobre la cuestión social se traslada en gran medida al contenido de la noción de justicia distributiva. Para Rosanvallon el tema del empleo es la clave para enfrentar estos problemas. “La inserción por el trabajo debe seguir siendo la piedra angular de toda lucha contra la exclusión. La pertenencia a una colectividad no implica únicamente que se ejerza un régimen de solidaridad. Más profundamente aún, existe el principio de una utilidad recíproca que vincula a sus miembros. Más allá de cierto ‘derecho al ingreso’, hay un “derecho a la utilidad” (Rosanvallon, 1995: 122).

Castel (1997) retoma esta idea y propone que más que una nueva cuestión social, se está en presencia de una “metamorfosis” de la misma problematización que en el pasado. La metamorfosis de la cuestión social puede rastrearse históricamente estudiando los cambios experimentados en la relación salarial. A medida que se suceden las crisis a lo largo del tiempo y en diferentes lugares, esa problematización se va reformulando y se expresa en nuevos datos. Las transformaciones de la relación salarial (digamos, relación de empleo) es el dato central para entender los cambios en la metamorfosis de la cuestión social.

Para ello habría que comprender que el trabajo es el soporte privilegiado de inscripción de las personas en la estructura social. Existe una fuerte correlación entre el lugar que las personas ocupan en la división del trabajo y su participación en las “redes de sociabilidad” y los sistemas de protección social que cubren a los individuos enfrentados a los imprevistos de la existencia. Conforme estas posiciones, pueden identificarse distintas “zonas” de cohesión social. “La asociación trabajo estable-inserción relacional sólida, caracteriza una zona de integración. A la inversa, la ausencia de participación en actividades productivas y el aislamiento relacional conjugan sus efectos negativos para producir la exclusión, o mejor dicho, la desafiliación. La vulnerabilidad social es una zona intermedia, inestable, que conjuga la precariedad del trabajo con la fragilidad de los soportes de proximidad”. (Castel: 1997, 15).

Buena parte de esta conclusión tiene que ver con la relación entre la red de seguridad laboral y la situación de seguridad socio-económica de las personas. Para decirlo de otro modo, existe una alta correlación entre la posibilidad de contar con un empleo pleno y una inserción relacional sólida. El

concepto de empleo pleno que aquí se quiere caracterizar refiere al cumplimiento de las siguientes condiciones de seguridad laboral³⁷:

- Seguridad en el mercado de trabajo: refiere a oportunidades adecuadas de empleo, garantizadas por el Estado mediante políticas de pleno empleo.
- Seguridad en el empleo: refiere a la protección contra el despido arbitrario, a la regulación de las condiciones de contratación y despido, etc.
- Seguridad en el puesto de trabajo: refiere a la demarcación de las distintas actividades, estableciendo las calificaciones requeridas para cada puesto de trabajo.
- Seguridad en las condiciones de trabajo: refiere a la regulación de las condiciones de seguridad y salud, límites al tiempo de trabajo y al trabajo nocturno, y demás instancias que permitan protección contra accidentes y enfermedades en el trabajo.
- Seguridad en la reproducción de las habilidades: refiere a la existencia de oportunidades para aumentar y retener habilidades, a través de la capacitación laboral.
- Seguridad en el ingreso: refiere a la protección del ingreso a través del establecimiento de salarios mínimos, mecanismos de indexación salarial, una seguridad social abarcativa, etc.
- Seguridad de representación: refiere a la protección de la voz colectiva en el mercado de empleo, mediante sindicatos independientes, con derecho a huelga, etc.

Puede decirse que si se cumplen estas condiciones, el empleo remunerado otorga a las personas seguridad socioeconómica y se utiliza plenamente como medio de inserción productiva y social. La ausencia de alguna de estas condiciones hace que el empleo vaya perdiendo plenitud, o bien, se vuelva cada vez más “precario”. Así, puede definir un espacio o zona donde las posibles situaciones alcanzarían un “máximo” en el empleo pleno y un “mínimo” en la desocupación abierta. En el medio se ubican las situaciones que definen diferentes grados de no plenitud en el empleo, o bien, de vulnerabilidad laboral.

Puesto en términos de la discusión anterior, la ubicación de las personas respecto de la zona de vulnerabilidad laboral resulta un indicador adecuado y bastante aproximado a su situación de inserción social.

La observación de esta zona de vulnerabilidad laboral requiere identificar las inequidades de género que ella contiene. ¿Por qué? Fundamentalmente, porque la experiencia de los hombres y las mujeres en su tránsito por la zona de vulnerabilidad laboral es diferente, como lo ha sido históricamente su relación con el trabajo entendido en un sentido más amplio. Si no se tiene en cuenta esta dimensión, se corre el riesgo, como señala Córdoba (1998) que la aparente posibilidad igualitaria de participación en el mercado naturalice la desigualdad.

³⁷ Sigo aquí a Standing (1999).

IV.3. El esquema metodológico

En lo que sigue se describe el esquema metodológico utilizado para tratar de aproximarse desde el género a la zona de vulnerabilidad laboral. La información que se presenta en este trabajo se basa en procesamientos especiales realizados con los datos de las Bases Usuarias Ampliadas de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC, para el aglomerado Gran Buenos Aires, tomando en consideración las ondas de octubre de cada año, para el período 1995-2000.

Estas bases ofrecen en la actualidad la posibilidad de contar con casi toda la información del cuestionario individual de la EPH (vigente desde mayo de 1995) lo que resulta muy positivo. Como se sabe, los registros oficiales no permiten caracterizar la totalidad de las dimensiones que definen la seguridad laboral. Sin embargo, lo que se busca en este trabajo es el desarrollo de un marco metodológico que permita utilizar al máximo la información disponible para aproximarse a la cuestión de la dicotomía entre los empleos plenos y los no plenos. En particular, se pretende determinar la evolución de estos espacios e identificar características diferenciadas entre los hombres y las mujeres que participan en ellos.

Se recuerda que el objetivo es determinar la magnitud y características de la zona de vulnerabilidad laboral. Este espacio está determinado, por un lado, por los empleos plenos, es decir, aquellas ocupaciones que verifican la mayoría de las condiciones de seguridad laboral definidas anteriormente. Quienes consiguen un empleo pleno, han escapado, aunque más no sea transitoriamente, de la zona de vulnerabilidad. En el extremo inferior se encuentran las personas absolutamente desocupadas (desempleo abierto). Esta es la expresión más completa de subutilización de la fuerza de trabajo. Entre un extremo y otro, se ubican distintas expresiones de subutilización de la fuerza de trabajo que adoptan la forma de empleos no plenos. La idea de no plenitud se asocia con la carencia en alguno o en varios de los aspectos que definen la seguridad laboral.

Sobre la base de estas premisas, el esquema metodológico adoptado utiliza como elementos clasificatorios las siguientes dimensiones: i) la categoría ocupacional; ii) la temporalidad del puesto de trabajo; iii) la duración deseada y efectiva de la jornada de trabajo; iv) el cumplimiento de las normas legales asociadas al contrato de trabajo; v) la calificación de la tarea.

Respecto al primer criterio se han considerado las siguientes categorías ocupacionales:

- *asalariado/a*: incluye a quienes se desempeñan en relación de dependencia y a los trabajadores a domicilio, o en su domicilio, que mantienen relación con un sólo cliente.
- *cuenta propia*: incluye a quienes desarrollan su trabajo sin emplear personal asalariado, a los socios de cooperativas o de sociedades que no emplean asalariados y a los trabajadores a domicilio, o en su domicilio, que mantienen relación con varios clientes.
- *patrón*: incluye a quienes emplean, como mínimo, a una persona asalariada.

- *trabajador/a sin salario*: incluye a quienes trabajan sin recibir remuneración (trabajadores familiares sin remuneración y trabajadores ad-honorem).
- *servicio doméstico*: incluye a todas las personas que trabajan en esta rama, ya sea de manera asalariada o por cuenta propia.

El servicio doméstico se ha considerado en este esquema metodológico como una categoría ocupacional adicional a las tradicionales porque en el caso argentino representa una relación laboral ambigua que comprende simultáneamente características de cuentapropismo y de asalarización³⁸. Por otro lado, constituye un tipo de empleo típicamente de “ajuste” de la fuerza de trabajo femenina, donde se reglan las horas y el tipo de servicio según las propias necesidades del hogar a partir de la situación ocupacional y de ingresos de sus miembros. Finalmente, su magnitud relativa dentro del a PEA femenina justifica su tratamiento de manera discriminada.

La categoría ocupacional constituye una primera aproximación, si bien rústica, a las condiciones de empleo de las personas. Así, considerando que las excepciones son mínimas, se considera a la totalidad de los empleos en el servicio doméstico y a la totalidad de los trabajadores sin salario como personas ocupadas en empleos no plenos. En el primer caso por lo expresado en la propia definición de la categoría. En el segundo caso, porque no se verifica una de las condiciones esenciales que definen al empleo mercantil, esto es, la existencia de una remuneración por la prestación del servicio de trabajo.

La temporalidad de la relación de trabajo es otro de los elementos que define la no plenitud de un empleo, en la medida que conspira contra la dimensión de seguridad en el empleo (según se definió anteriormente). Esto es así porque en Argentina, desde que la flexibilización de la legislación laboral lo permite, los empleos temporarios se utilizan fundamentalmente como una herramienta para ajustar a las dotaciones de personal según los ciclos de la demanda. En general, las situaciones de empleo temporario de corta duración están además asociadas a condiciones contractuales que evaden compromisos con las instituciones de la seguridad social y que carecen de otros beneficios asociados a la permanencia en el puesto de trabajo (por caso, la posibilidad de contar con vacaciones pagas). Por ello, aquellas personas que manifestaban encontrarse en un empleo temporario menor a 3 meses o bien en una ocupación a la que definen como changa, fueron incluidas en la categoría de empleo no pleno.

La extensión efectiva de la jornada de trabajo es otro de los criterios adoptados para delimitar los empleos plenos y no plenos. En este sentido, se consideró que el punto relevante era por un lado, la propia extensión de la jornada de trabajo, y por el otro la coincidencia o no entre la jornada de trabajo deseada y la jornada de trabajo efectiva. El punto es que las personas que trabajan jornadas reducidas y manifiestan deseos de trabajar más horas encuentran subutilizada su fuerza de trabajo. Asimismo, se

³⁸ Algunos autores y autoras consideran a las personas trabajando en el servicio doméstico como asalariados, aún cuando lo hagan para más de un cliente, en tanto no poseen la propiedad de los medios de producción que utilizan y ejecutan el trabajo según las instrucciones recibidas de sus empleadores. Otros autores y autoras consideran a las personas que trabajan como servicio doméstico para más de un cliente como cuenta propia, entendiendo que esta posibilidad de decidir por sí mismas el lugar y los horarios de trabajo, allí las ubican.

entiende que este deseo de trabajar una jornada más prolongada cobra relevancia cuando se manifiesta en una búsqueda activa de empleo. Por tal motivo, se incluyó dentro de la categoría de empleo no pleno a todas aquellas personas subocupadas que fueran demandantes de empleo³⁹.

Cabe advertir las limitaciones del criterio adoptado, en tanto no considera dentro de este grupo a las personas que trabajan en un empleo a tiempo parcial y que, aún cuando desearían ocuparse más tiempo, se encuentran imposibilitadas de hacerlo, y por lo tanto no expresan su insatisfacción en la búsqueda activa de otro empleo, o de una ocupación mejor. Este sería el caso típico de las mujeres que por los propios acuerdos familiares a los que arriban, asumen responsabilidades domésticas que les impiden una dedicación temporal mayor en el mercado de empleo remunerado. Como se verá en el próximo capítulo, esta situación se manifiesta muchas veces como una “elección” propia, invisibilizando en muchos casos la insatisfacción que produce.

El cumplimiento de las normas legales asociadas al mercado de empleo se relaciona con la gran mayoría de las dimensiones que definen a la seguridad laboral. Implican seguridad en el empleo y en las condiciones de trabajo, pero también seguridad en el ingreso, tanto actual (por ejemplo, mediante las asignaciones familiares o la existencia de salarios mínimos) como futura (por ejemplo, mediante las contribuciones al sistema previsional que garantizarán el cobro de una jubilación). Por lo tanto, para el caso de los trabajadores asalariados la línea divisoria adoptada para considerar un empleo pleno (o no pleno) fue la existencia (o no) de una relación laboral formalizada, expresada en la existencia de algún beneficio social⁴⁰.

Finalmente, se utilizó como variable delimitadora entre empleos plenos y no plenos, la calificación de la tarea que desempeñan los trabajadores por cuenta propia. Este criterio responde a las pocas caracterizaciones que se tiene del trabajo por cuenta propia que, en general, observa una dicotomía. Por un lado, incluye a profesionales calificados y de alta remuneración, y por otro, a sectores de muy baja calificación e ingresos, y elevada rotación en la actividad. Esto se refleja, por ejemplo, en el hecho que las remuneraciones en el sector cuenta propia son mucho más dispersas que en el sector asalariado. A los efectos del presente marco metodológico, se consideró como ocupados en empleos no plenos, a todos aquellos trabajadores por cuenta propia que se desempeñan en tareas no calificadas⁴¹.

³⁹ Se considera que una persona se encuentra subocupada cuando trabaja menos de 35 horas semanales y manifiesta deseos de trabajar más. Resulta subocupado demandante de empleo cuando traduce ese deseo en una búsqueda efectiva.

⁴⁰ La EPH indaga sobre los siguientes beneficios: descuentos jubilatorios, indemnización por despido, vacaciones pagas, aguinaldo, seguro de trabajo y otras. Por supuesto, un trabajador puede cobrar aguinaldo y aún encontrarse en una relación de trabajo no formal, porque no se le hagan, por ejemplo, descuentos jubilatorios. Es decir, si bien se optó por definir como empleo no pleno a quienes no tuvieran ningún beneficio, un tratamiento más detallista de esta variable podría definir al interior de la misma un degradé de situaciones más o menos precarias en términos de beneficios sociales. De todas formas, se constató que la mayoría de los trabajadores a los que no se le realizaban descuentos jubilatorios, no recibían ninguno de los otros beneficios relevados.

⁴¹ Las tareas que realizan los trabajadores se agruparon según la nueva clasificación de la EPH, esto es: profesional, calificada, operativa y no calificada. Los criterios utilizados para delimitar las tres primeras suponen un conocimiento técnico o profesional y/o el desempeño de un oficio completo, mientras que las tareas no calificadas no suponen el ejercicio completo de un oficio y sólo requieren para su desempeño de una capacitación técnica exigua o nula y ninguna o muy breve experiencia laboral.