

La persistencia de la desigualdad
Género trabajo y pobreza
en América Latina

Gioconda Herrera, editora
Rosario Aguirre, Irma Arriagada, Lourdes Benería, Eleonor Faur
María S. Floro, Natalia Gherardi,
John Messier, Laura C. Pautassi, Ana Rico de Alonso

La persistencia de la desigualdad
Género, trabajo y pobreza
en América Latina



© De la presente edición:

CONAMU

Pasaje Donoso N. 32-33 y Whimper
Quito - Ecuador
Telf: (593-2) 2561 472 / 2561 446
Fax: (593-2) 2901821 ext 101
www.conamu.gov.ec

FLACSO, Sede Ecuador

La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito - Ecuador
Telf.: (593-2) 3238888
Fax: (593-2) 3237960
www.flacso.org.ec

Secretaría Técnica del Frente Social

Av. Amazonas y Santa María
Edif. Tarqui - 6o. piso
Quito - Ecuador
Teléfs: (593-2) 2231750, 2231756, 2549577, 2520630
Fax : (593-2) 2909189
secretariatecnica@frentesocial.gov.ec
www.frentesocial.gov.ec

ISBN:

Cuidado de la edición: Cecilia Ortiz
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta: Rispergraf
Quito, Ecuador, 2006
1ª. edición: noviembre, 2006

Índice

Presentación	7
Introducción	9
<i>Gioconda Herrera</i>	
Parte 1: Género y trabajo en América Latina	
<hr/>	
Desigualdades, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral de América Latina	21
<i>Irma Arriagada</i>	
El trabajo como derecho: un análisis de género	49
<i>Laura C. Pautassi, Eleonor Faur, Natalia Gherardi</i>	
La perspectiva de género en el análisis de los procesos de empobrecimiento. La medición del uso del tiempo y del trabajo no remunerado	91
<i>Rosario Aguirre</i>	

Parte 2:
Mujeres, relaciones de género y trabajo: casos en la región

Informalización del mercado laboral, género y protección social: reflexiones a partir de un estudio en hogares pobres urbanos en Bolivia y Ecuador	141
<i>Lourdes Benería y María S. Floro</i>	
Jefatura femenina, informalidad laboral y pobreza urbana en Colombia: expresiones de desigualdad social	177
<i>Ana Rico de Alonso</i>	
Precarización del trabajo, crisis de reproducción social y migración femenina: ecuatorianas en España y Estados Unidos	199
<i>Gioconda Herrera</i>	
Tendencias y patrones de crédito entre hogares urbanos pobres en Ecuador	225
<i>María Floro y John Messier</i>	

Presentación

En abril de 2004, el programa de Estudios de Género de FLACSO, el Consejo Nacional de las Mujeres (CONAMU), El Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), UNIFEM, la Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE) y la Secretaría Técnica del Frente Social organizaron la conferencia “Mujeres, economía y pobreza”, la cual es el germen de este libro que recoge los artículos producto de las discusiones y reflexiones posteriores a ésta. A pesar de la diversidad de casos y de los espacios de análisis que cada uno aborda, comparten un objetivo principal que es examinar las tensiones entre las políticas macroeconómicas y la pobreza, entre los tiempos del cuidado y las exigencias del trabajo mercantil, entre la flexibilización laboral y la protección social.

Con este volumen esperamos abrir un espacio que canalice los aportes recientes del feminismo al análisis económico y, de esta manera, contribuir al debate sobre modelos y políticas económicas alternativas y alimentar las agendas de las políticas públicas y de los movimientos sociales.

Rocío Rosero Garcés
Directora Ejecutiva
CONAMU

Adrián Bonilla
Director
FLACSO - Ecuador

Pablo Salazar
Secretario Técnico
Frente Social

Introducción

Gioconda Herrera

Sabemos que América Latina es el continente más desigual del mundo. Este libro recoge estudios que problematizan la desigualdad económica, desde la perspectiva de género, en distintos lugares de América Latina. El interés fundamental de esta compilación es contribuir a una mejor comprensión de estas desigualdades en el continente, explorando una dimensión hasta ahora poco presente en el análisis económico en la región, en el contexto de casi tres décadas de políticas neoliberales. En efecto, cuando hablamos de justicia de género, hemos privilegiado a la violencia, los derechos sexuales y reproductivos y la participación política de las mujeres. Por el contrario, las críticas feministas a la economía, y más específicamente al modelo económico imperante en nuestros países, han sido poco difundidas. La discusión sobre las bondades o problemas de los modelos económicos ortodoxos o heterodoxos, aperturistas o que abogan por un papel más interventor del Estado, rara vez discuten los presupuestos y las implicaciones de género de cada uno de estos modelos y sus consecuencias para la desigualdad social. Además, esta discusión sobre los modelos económicos se da en un contexto de profundización de la concentración de la riqueza, independientemente de la presencia o ausencia de crecimiento económico y de precarización e informalización de las formas de trabajo, cuyos impactos si bien afectan a hombres y mujeres, no lo hacen por igual. El libro tiene, entonces, un doble propósito: mostrar cómo la perspectiva de género permite una nueva comprensión de la agudización de la desigualdad social en la globalización y analizar un nuevo

momento, tanto económico como político, en la situación y condición de las mujeres en el mundo global.

Las políticas neoliberales no han sido adoptadas de manera homogénea en todos los países, se han aplicado con mayor o menor grado de intensidad y sus impactos han dependido tanto de las dinámicas económicas y sociales anteriores a su aplicación como de las estructuras institucionales previas. Sin embargo, de manera general, varios estudios han concluido que las condiciones de vida de una gran parte de la población no han mejorado y las relaciones de género han sufrido pocas modificaciones. De acuerdo al informe sobre equidad de género de UNRISD¹ (2005), a nivel global, las medidas de apertura hacia el mercado internacional de las economías, los procesos de flexibilización laboral y la disminución de papel del Estado en aspectos fundamentales de la reproducción social como la educación, la salud y el cuidado han significado una presión excesiva sobre los hogares pobres para encontrar estrategias de supervivencia y han provocado el surgimiento de nuevas discriminaciones económicas y sociales para hombres y mujeres.

Por un lado, un modelo de política económica que profundiza la desigualdad económica y social no ofrece un entorno que pueda garantizar la igualdad entre los sexos. Es necesario entonces, señala el informe, poner cada vez más atención a los problemas de injusticia global relacionados con las tendencias macroeconómicas para buscar salidas a una mayor igualdad entre hombres y mujeres. Por otro lado, ni los modelos ortodoxos ni los heterodoxos han alcanzado un progreso significativo en materia de género. Por ejemplo, a pesar del crecimiento vertiginoso de algunas economías asiáticas, no se ha reducido el grado de discriminación en las diferencias salariales por sexo (2005: 9). Es decir, si bien se registran avances en la condición y situación de las mujeres en los últimos treinta años, tales como su mayor incorporación económica, el aumento de su participación en la política formal y mejores marcos legislativos que garantizan la equidad, no ha existido un entorno favorable para disminuir las brechas entre hombres y mujeres, ni los prejuicios en materia de género. Tampoco se ha generado un reparto equitativo entre hombres y mujeres de las tareas domésticas ni de los costos del cuidado o la crianza de los hijos.²

1 United Nations Research Institute for Social Development.

Esta situación ha colocado nuevamente en el centro de la agenda feminista a los derechos económicos y sociales y su relación con la ciudadanía, un tema que había sido descuidado en la década de los años noventa precisamente cuando la pobreza empezó a aumentar y los estados, en lugar de ampliar sus redes de protección social, más bien las estrecharon. En efecto, los procesos de integración de los estados desarrollistas latinoamericanos no fueron exitosos y se exacerbó procesos de exclusión económica y social de grandes sectores. En el actual contexto de reformas de los estados de bienestar en los países del Norte y de la crisis de los estados desarrollistas en el Sur, se ha diseminado progresivamente un discurso que divorcia el combate a la pobreza de los derechos ciudadanos, colocando las acciones del Estado fuera del campo de la política y dentro de un área asistencial y paliativa que tiende a *des-ciudadanizar* a las personas. Este hecho ha sido particularmente impactante en las mujeres pobres, quienes han sido objeto de discursos de vulnerabilidad social antes que de derechos; los cuales han derivado en políticas de focalización. En efecto, el discurso de la vulnerabilidad social ha dejado de lado el diseño de políticas de protección social de corte universal, en un contexto en que nuevos actores globales, como el Banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Mundial, están asumiendo roles de regulación de las políticas en detrimento de los estados nacionales. Por ello, retomar la discusión sobre la economía y su relación con la ciudadanía se vuelve imprescindible para enfrentar los procesos de *des-cuidadización* de las políticas neoliberales.

Esto nos lleva a plantear la urgencia de una reflexión que reconcilie los procesos económicos y sociales y que adquiera un alcance ciudadano frente a la pérdida de protección social por parte de los estados.

Los artículos compilados en esta publicación son muy diversos en relación con los campos que abordan; sin embargo, tienen en común un marco conceptual que mira las dinámicas económicas estrechamente articuladas a la realidad social, desde tres premisas fundamentales de la crítica feminista al pensamiento económico: el concepto de trabajo, la articulación entre producción y reproducción y el hogar como una unidad económica, social y afectiva de conflicto y cooperación.

2 Para un análisis de las brechas de género en la última década en el Ecuador, ver Mercedes Prieto (ed.) (2005).

En primer lugar, el trabajo no puede referirse exclusivamente a las actividades realizadas en el ámbito mercantil pues el mercado desdibuja la realidad negando la existencia de otros tipos de trabajo -el trabajo doméstico, el voluntario, el de subsistencia, entre otros. El artículo de Rosario Aguirre provee un marco detallado de esta crítica feminista al concepto de trabajo y nos muestra cómo una visión más restringida impide un análisis de las relaciones entre actividad familiar y trabajo en el mercado en el proceso de reproducción social. En ese sentido, como lo señalara Lourdes Benería en sus trabajos anteriores, cualquier conceptualización de actividad económica debe incluir todos los procesos de producción de bienes y servicios orientados a la subsistencia y reproducción de las personas, independientemente de las relaciones bajo las cuales éstas se produzcan (Benería 1979, 1992).

Derivado de ello, los artículos también señalan la necesidad de entender y explicitar la articulación entre producción y reproducción. Desde esta perspectiva, la división sexual del trabajo adquiere una dimensión diferente: debe analizarse en sus interrelaciones dentro de un sistema en movimiento, en continua transformación. En ese sentido, se rechaza el tratamiento tradicional de la economía que realiza una separación artificial entre la esfera de la producción -considerada como principal objeto de estudio- y de la reproducción -dependiente de la anterior. Un buen ejemplo de este análisis fueron los trabajos de la década de los años ochenta que demostraron cómo las políticas de ajuste estructural modificaron las relaciones entre las esferas productivas y reproductivas, desplazándose a esta última una mayor responsabilidad de la supervivencia familiar, situación agudizada por la redefinición del sector público a favor de lo privado (Bakker, 1994; Elson, 1999)

Esta articulación entre producción y reproducción implica repensar a los sujetos de las relaciones económicas y sociales como seres interdependientes más que como individuos autónomos. Desde nuestro nacimiento, somos cuidadas y alimentadas en la niñez, socializadas en la familia y en grupos comunitarios y la norma es que somos interdependientes a lo largo de toda la vida (Carrasco, 1999, Folbre, 1994). En definitiva, esta perspectiva significa situar la reproducción en el centro del análisis y reconocer que el cuidado presta funciones de soporte a la vida que no son fácilmente reemplazables por la producción o los servicios.

Un tercer eje que cruza los trabajos es la noción de familia y de hogar como una institución de cooperación, pero también de conflicto. Ya el feminismo se ha extendido largamente sobre este aspecto; pero en términos de las relaciones económicas, éste tiene que ver con admitir que existen potenciales conflictos y desigualdades entre los distintos miembros familiares con respecto a las posibilidades de distribución de las tareas y del consumo y que la negociación, implícita o explícita, tiene relación entonces con la forma en como cada uno de los cónyuges utiliza el tiempo y con las ganancias de consumo que les significa la cooperación (Sen 1990). Así, el artículo de Floro y Messier muestra las diferencias de comportamiento por género respecto al uso del crédito en el caso de Ecuador.

Las implicaciones de estas reflexiones son de largo alcance. No obstante, podríamos señalar que, más allá de abogar por la articulación de lo económico y social, plantea una dependencia positiva de la economía con respecto a lo social. En otras palabras, así como desde la economía ecológica se plantea la necesidad de un crecimiento económico sin destruir los recursos naturales; esta perspectiva plantea que éste no se efectúe a costa de agudizar, privatizar o informalizar aún más las actividades relacionadas con la reproducción social. En su lugar, se reclama un mayor reconocimiento por parte del Estado y de los distintos actores económicos del carácter interdependiente de los seres humanos que se traduzca en políticas de protección social orientadas por la plena vigencia de los derechos económicos y sociales de sus ciudadanos.

Estructura del libro

El libro tiene dos partes. Una primera parte reúne artículos que presentan visiones regionales sobre tres problemáticas interrelacionadas: la evolución de las brechas de género en el mercado laboral en América Latina; las transformaciones en los marcos jurídicos con respecto al trabajo en la región; y, los enfoques sobre pobreza y su relación con el trabajo no remunerado desde una perspectiva teórica. La segunda parte del libro presenta estudios de casos que ilustran y complejizan las visiones panorámicas de la primera parte, al analizar desde tres ámbitos concretos -la informa-

lidad, el crédito y la emigración internacional- las transformaciones de la vida de las mujeres con la globalización.

El trabajo de Irma Arriagada ofrece un panorama general de la situación del mercado laboral desde una perspectiva de género y los cambios ocurridos en el periodo 1992-2002 en dieciocho países de la región. Al analizar los cambios en el mercado laboral, Arriagada plantea las tensiones que acompañan dicho proceso: desprotección y precarización, nos dice, son la otra cara de los procesos de reforma de los códigos de trabajo y de la flexibilización laboral. En efecto, Arriagada demuestra que si bien las mujeres se han incorporado al mercado laboral de manera creciente en la última década, las condiciones de trabajo han sido desfavorables: ausencia de contratos, incremento de la temporalidad del empleo, carencia de cobertura de la seguridad social. Arriagada concluye que así como persisten ciertas exclusiones y brechas tradicionales de género, que tienen que ver con segmentaciones del mercado laboral y brechas salariales fundamentalmente, también hay nuevas formas de exclusión que tienen que ver con la precarización y desprotección más reciente impuesta por el modelo económico neoliberal. Este es el contexto que acompaña los estudios de casos y el panorama general de las desigualdades, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral en América Latina.

El segundo estudio, de Laura Pautassi, Eleonor Faur y Natalia Gherardi analiza la normativa laboral aplicada en seis países de la región: Argentina, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador y Uruguay. El estudio encuentra que si bien en un primer momento, la diferencia sexual operó como argumento para legitimar un trato diferente de hombres y mujeres en los instrumentos del Derecho y significó avances en términos de protección laboral para las mujeres, esto no fue complementado por el reconocimiento del principio de igualdad entre hombres y mujeres y, por tanto, también significó la discriminación de ciertos grupos, sobre todo en el actual contexto regional de mayor inseguridad económica, de aumento de la participación femenina en el mercado laboral, y de mayor exclusión de las mujeres de la seguridad social.

El artículo hace una revisión exhaustiva de los distintos niveles de legislación existente en los seis países. Se analizan los mecanismos legales que regulan la inserción de las mujeres en el mundo del trabajo, la presencia o ausencia de normas que fomentan la armonización del trabajo

remunerado y reproductivo y aquellos relativos a la igualdad de género. También se analiza el impacto de la flexibilización laboral.

Las autoras concluyen que ciertamente existen adelantos importantes en cuanto a la protección constitucional del derecho a la igualdad y de los derechos del trabajo; sin embargo, ésta no ha estado acompañada por políticas que permitan efectivizar estos mandatos y se han producido en un entorno de políticas económicas neutrales al género. Las propuestas de política se han reducido a la legislación por igualdad de oportunidades, educación para combatir los prejuicios sexistas y “redes de contención” para las mujeres, quienes difícilmente acceden a empleos plenos y, en cambio, reciben programas sociales focalizados. Así concluyen, “mientras se amplía la participación económica de la mujer, se restringen los beneficios sociales y las prestaciones correspondientes y se vuelve aún más visible la asimetría entre oportunidades, incentivos y restricciones económicas para hombres y mujeres.”

El artículo de Rosario Aguirre, deja el ámbito del trabajo formal y nos traslada al amplio mundo de la pobreza. Esta autora discute los aportes del análisis de género a la conceptualización de los procesos de empobrecimiento y propone enfoques y propuestas metodológicas que permiten captar mejor tanto la dimensión de privación material como los aspectos subjetivos que acompañan los procesos de empobrecimiento. Aguirre argumenta que el género devela estrategias y conflictos de distribución intrafamiliar del bienestar y pone en cuestión los indicadores tradicionales de pobreza. Coloca sobre el tapete la discusión sobre la invisibilización del trabajo no remunerado y ofrece una clasificación de sus distintas acepciones: doméstico, de subsistencia, cuidados familiares, trabajo voluntario. Ilustra su discusión conceptual y metodológica con los primeros resultados de la encuesta sobre usos del tiempo y trabajo no remunerado en Uruguay.

El principal argumento de Aguirre es la necesidad de valorar el trabajo no remunerado como parte fundamental del bienestar de la sociedad, pues las relaciones que producen bienestar no son solamente mercantiles. La desigual distribución de estas tareas ha implicado, por ejemplo, sobretrabajo de las mujeres pobres. El visibilizar estas inequidades concluye “permite debatir sobre las nuevas reglas para ordenar las relaciones entre familia, mercado, Estado y comunidad y encarar los problemas de la orga-

nización cotidiana del bienestar”.

La segunda parte del libro aborda casos de estudio en Ecuador, Bolivia y Colombia.

El primer artículo, de Lourdes Benería y María Floro, recoge algunos resultados de una investigación comparativa sobre dinámicas de la informalidad y género en dos países de la región andina: Ecuador y Bolivia. El punto de partida de Benería y Floro es que contrariamente a los pronósticos, las políticas neoliberales y la globalización económica han provocado el crecimiento de la informalidad en nuestros países con dinámicas cada vez más complejas. Por tanto, su heterogeneidad demanda análisis más detallados para entender su verdadero alcance y las consecuencias sobre la vida de hombres y mujeres. En ese sentido, las autoras proponen un modelo analítico que capta la fluidez del trabajo entre actividades formales e informales, así como entre trabajo remunerado y no remunerado, en contextos de alta informalización. El estudio muestra cómo los riesgos en situaciones de cambio económico son asumidos enteramente por los hogares, frente a la ausencia total de políticas de protección social en estos sectores y que el género es un factor importante en el grado de vulnerabilidad del trabajador, en las posiciones sociales adscritas y en la toma de decisión en el hogar.

En segundo lugar, el trabajo de Ana Rico de Alonso nos presenta un caso de estudio concreto en cuatro ciudades colombianas, se inscribe en la línea de reflexión de Aguirre y busca entender los procesos de empobrecimiento desde la experiencia de las mujeres y las relaciones de género. El trabajo analiza tres dimensiones: la condición de jefatura de hogar, la informalidad y la pobreza. Ésta última es entendida como escasez de bienestar que incluye precariedad material, insuficiente acceso a determinados servicios, pero también indicadores relacionados con el cuidado, patrones de afecto y castigo, autoestima y seguridad. El interés de la autora es subrayar que la articulación de estas tres dimensiones permite entender procesos generacionales de reproducción de la desigualdad que tiene que ver con inequidades económicas pero también con ausencia de políticas de protección, desigualdades en la división sexual del trabajo y en las actividades del cuidado, entre otras.

El tercer artículo de María Floro y John Messier analiza el papel que juega el crédito en la capacidad de los hogares pobres para enfrentar cri-

sis y situaciones de agudización de la pobreza. Toman el caso del Ecuador y basan su análisis en una encuesta a hogares pobres urbanos aplicada en el año 2002, es decir, en un período en que el país empezaba a salir de una de las peores crisis económicas de la historia y en el que los hogares pobres presumiblemente multiplicaron sus estrategias de supervivencia a falta de medidas concretas de protección social por parte del Estado. El artículo precisamente destaca el rol del crédito y su relación con la inseguridad laboral y la pobreza, así como las dinámicas de género presentes al interior de los hogares. El estudio encuentra que casi la mitad del total de préstamos solicitados por hombres y mujeres tiene fines reproductivos y de manutención. En cuanto a las relaciones de género, un hallazgo importante es que si el prestatario tiene bajo poder de negociación y menor control sobre los recursos del hogar, su habilidad para pagar un préstamo se ve disminuida.

La principal conclusión de Floro y Messier es que el rol e impacto de los programas de micro créditos deben ser analizados en el conjunto de las políticas macroeconómicas y estrategias de desarrollo que han llevado a una mayor informalización del empleo y a una disminución de los mecanismos de protección social. La falta de políticas de compensación del desempleo y de protección social ha provocado la necesidad de obtención de créditos en condiciones en que la capacidad de pago ha disminuido.

El libro termina con el artículo de Herrera, quién nos ubica en otra faceta de las transformaciones que las mujeres viven en la globalización: la emigración internacional. Los temas de precarización laboral y de reproducción y agudización de las desigualdades toman vida en la experiencia laboral de mujeres ecuatorianas migrantes. En efecto, como lo han señalado varias autoras (UNRISD, 2005), las mujeres predominan como emigrantes económicas sólo cuando los flujos laborales tiene como destino empleos específicos, generalmente relacionados con el cuidado, tales como enfermeras o empleadas domésticas. Por otro lado, las mujeres migrantes están sobre representadas en los empleos marginales, sin protección, de mercados informales. Las características de la emigración femenina ecuatoriana muestran efectivamente que las mujeres ocupan posiciones en el escalón más bajo del mercado laboral. El artículo concluye que el hecho que las mujeres de los países en desarrollo, con niveles educativos por encima de la media nacional, accedan a empleos que no

requieren de capacitación suscita un problema de desvalorización y de descapitalización humana para los países, el cual rara vez es tomado en cuenta en la formulación de políticas.

Sin duda, muchos temas relacionados con el género, la economía y el trabajo no han sido incluidos en esta compilación. Una de las grandes ausencias es la problemática del trabajo rural que ha sufrido cambios importantes en la era del neoliberalismo en nuestros países. El tema de la pluriactividad de los y las trabajadoras rurales, el impulso de agro industrias de exportación, muchas de ellas feminizadas, los procesos de migración interna, masculinos y femeninos, y la problemática del acceso y propiedad de la tierra por parte de las mujeres, son solamente algunos temas que han sido ampliamente investigados en el continente y que necesitan entrar a dialogar con algunos de los temas presentados en este libro.

Esperamos que esta compilación sea de utilidad para repensar las políticas económicas en el continente y su articulación con lo social. Así mismo, esperamos contribuir a un diálogo en los estudios de género que le otorgue mayor centralidad a los derechos económicos de las mujeres.

Referencias

- Benería, Lourdes (1979) "Reproduction, Production and the sexual division of labour" Cambridge Journal of Economics, Vol. 3 (3).
- Benería, Lourdes (1992) "Accounting of women's work the progress of two decades". Word Development Vol. 20, 11.
- Carrasco, Cristina (1999) "Hacia una economía feminista" en Cristina Carrasco, (ed.) *Mujeres y Economía*, Barcelona: Icaria, pgs. 11-55.
- Eslos, Diana (1991) *Male Bias in the Development Process*. Manchester: Manchester University Press.
- Folbre, N. (1994) *Who Pays for the Kids*, London and NY: Routledge.
- United Nations Research Institute on Development (2005) *Gender Equality. Striving for Justice in an Unequal World*. Geneva: United Nations.

Primera parte
Género y trabajo en América Latina

Desigualdades, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral de América Latina

Irma Arriagada¹

Durante los últimos años, se han desarrollado dos grandes procesos que han modificado el panorama regional y han afectado el bienestar de los latinoamericanos. De una parte, la región de América Latina se ha integrado cada vez más a los procesos de globalización y, por otra parte, se han desarrollado profundas reformas laborales en casi todos los países de la región.

En trelos aspectos que despiertan mayor interés tanto desde la perspectiva analítica como desde la intervención social y económica, se encuentra la relación entre generación de empleo, productividad e ingresos y los cambios, producto de los procesos de la creciente globalización de los mercados. Sin embargo, existe menor reflexión sobre la forma en que esos procesos afectan desigualmente a hombres y mujeres.

Se estima que el escaso avance regional con relación a la pobreza está asociado a la insuficiencia del proceso de crecimiento, a su débil impacto sobre el mercado de trabajo y al virtual estancamiento del promedio de la productividad laboral (CEPAL 1997). Asimismo, se sostiene que el acceso al empleo constituye uno de los principales mecanismos de inclusión

¹ La autora es funcionaria de la División de Desarrollo Social de la Comisión Económica para América Latina -CEPAL-, las expresiones vertidas son de su exclusiva responsabilidad y no comprometen a la institución en la que trabaja. Se agradecen los comentarios recibidos de Rosario Aguirre, Javier Íñiguez y Jurgen Weller en el entendido que las deficiencias que persistan son de la exclusiva responsabilidad de la autora. Asimismo se agradece a Vivian Milosavljevic la elaboración de los gráficos y el procesamiento de la información estadística. iarraga@eclac.cl

social y generación de oportunidades. En primer lugar, es la principal fuente de ingreso de los hogares; el empleo formal permite, asimismo, participar en los sistemas de previsión social (en salud y pensiones) y, por último, como espacio de trabajo, ofrece posibilidades de expresión y desarrollo de capacidades individuales. En suma, el trabajo constituye un canal privilegiado para la participación social y el refuerzo de la identidad de las personas. Por tanto, la exclusión y la segmentación social derivadas de la falta de acceso a empleos de calidad son factores determinantes de la pobreza y de las desigualdades sociales (CEPAL 1997a, 2000, 2002).

Luego de realizar una breve revisión de las tendencias del empleo en el contexto regional latinoamericano, en este texto se analiza si los cambios efectuados en el mercado laboral han tendido a flexibilizar o aumentar la precariedad de los trabajadores para, finalmente, centrarse en las dimensiones de desigualdad, exclusión y discriminación de género que persisten en el mercado de trabajo. El objetivo principal es analizar, con la información existente para 18 países de la región, la situación relativa al mercado de trabajo por género y los cambios ocurridos durante el período que corre de 1992 a 2002.

Tendencias del empleo en América Latina

Existen dos grandes tendencias observadas con relación al trabajo en el mundo. Por una parte, una creciente integración al mercado internacional, regional y subregional; a las corrientes de capital; a la información y a la innovación tecnológica y, por otra, una menor intervención del Estado en los mercados. Ambos aspectos influyen fuertemente sobre los trabajadores de los países en desarrollo, en algunos casos, afectan negativamente la generación de empleo y vulneran los derechos relativos a la estabilidad en el empleo, en el ámbito de los salarios acordes con la productividad y al acceso a la seguridad social, en especial en la vejez.

El último informe de la OIT sobre la situación del empleo en el mundo, expresa que el desempleo estructural ha aumentado, alcanzando una tasa total, para 2003, de 6.2, que en los hombres alcanza a 6.1 y en las mujeres asciende a 6.4. En todas las regiones del mundo –con la excepción de Asia oriental– la tasa femenina de desempleo es sistemáticamente

te mayor (Véase Cuadro 1). En términos regionales, América Latina aparece como la región más afectada por la recesión económica mundial de 2001 y la posición respecto al desempleo la ubica por sobre la media mundial, con una tasa de desempleo de 10.1 para las mujeres y 6.7 para los hombres. La evolución del desempleo por sexo para las zonas urbanas de América Latina, observada entre 1990 y 2002, mostraba que a partir de 1994 el desempleo femenino ha sido creciente, que en todos los años ha sido superior al masculino y la mayor brecha por género se encuentra en 2002 (véase Gráfico 1).

Cuadro 1									
Tasas de desempleo según la región y el sexo de 2001 a 2003									
<i>(porcentajes)</i>									
	2001			2002			2003		
	Total	Muj.	Homb.	Total	Muj.	Homb.	Total	Muj.	Homb.
Mundo	6.1	6.3	6.0	6.3	6.5	6.2	6.2	6.4	6.1
Economía industrializada	6.1	6.4	5.9	6.8	7.0	6.7	6.8	7.0	6.7
Economía en transición	9.5	9.4	9.5	9.4	9.3	9.5	9.2	9.2	9.2
Asia oriental	3.3	2.7	3.8	3.1	2.6	3.6	3.3	2.7	3.7
Asia sudoriental	6.1	6.7	5.7	7.1	7.8	6.5	6.3	6.9	5.9
Asia meridional	4.7	6.0	4.1	4.8	6.1	4.2	4.8	6.2	4.3
América Latina y el Caribe	9.0	11.3	7.6	9.0	11.2	7.6	8.0	10.1	6.7
Oriente Medio									
África del Norte	12.0	16.3	10.5	11.9	16.2	10.4	12.2	16.5	10.6
África Subsahariana	10.6	9.3	11.6	10.8	9.5	11.8	10.9	9.6	11.8

Nota: pueden haber diferencias en los totales por haberse utilizado técnicas y métodos distintos de globalización.
Fuente: OIT (2004) Tendencias mundiales de empleo 2003.

Junto con el aumento del desempleo como tendencia estructural mundial, se señala que se ha producido un incremento de los subempleados, es decir de aquellas personas que trabajan menos horas de las deseadas. Asimismo, se muestra un alza de la economía informal y del autoempleo. Es destacable también el aumento de las migraciones como una forma de

exclusión laboral en los lugares de origen y de discriminación en los lugares de llegada.

La demanda de producción de bienes y servicios cada vez más intensivos en capital y tecnología, genera menos ocupaciones de calidad y, en la región latinoamericana se produce una demanda dual de mano de obra: pocas oportunidades de empleos de calidad y una mayoría de puestos de trabajo de baja productividad. Las condiciones actuales de empleo no se han recuperado del deterioro de “la media década perdida”. En muchos países la demanda laboral de las empresas es cautelosa y la precariedad del empleo, en términos de situación contractual y de cobertura de seguridad social, ha crecido una vez más (CEPAL 2003). Se estima que durante la década del noventa, de cada cien nuevos puestos de trabajo generados, sesenta y nueve fueron de baja calidad o en sectores de baja productividad (autoempleo, sector informal, etc.) (CEPAL 2000).

Por ende, la expansión de la oferta laboral unida a la baja demanda ocupacional, se manifiesta en el crecimiento del desempleo en todos los países de América Latina (véase Cuadro 2). Hacia el 2003, se ha llegado a los máximos históricos de la región que alcanzan a una tasa de 10.7. Cabe destacar, sin embargo, que ese promedio esconde la gran heterogeneidad de situaciones existentes en las áreas urbanas de América Latina. En efecto, las tasas de desempleo en 2003 varían entre tasas alrededor de 3% (Cuba, México y Guatemala) con tasas superiores al 15% en Argentina, Colombia, Panamá, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (véase Cuadro 2).

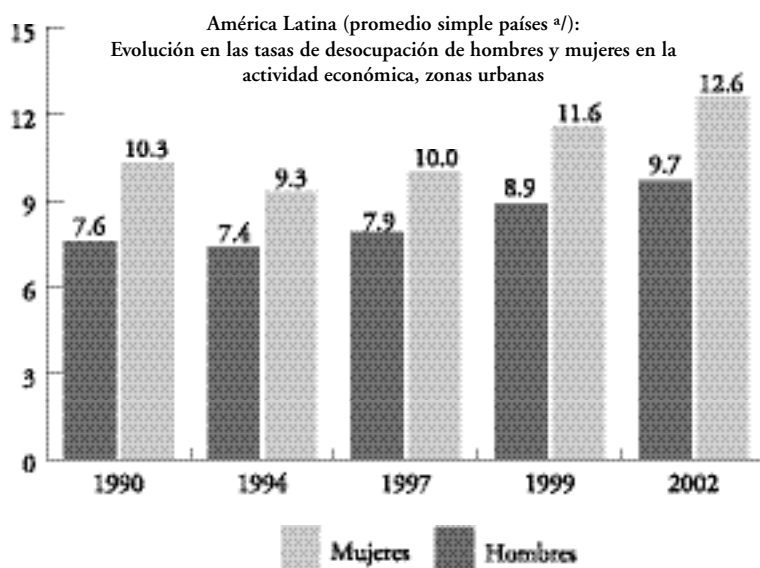
Desigualdad, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral

Cuadro 2										
América Latina y el Caribe (22 países): tasas de desempleo urbanas 1994-2003										
Países	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003^{a/}
Argentina	11.5	17.5	17.2	14.9	12.9	14.3	15.1	17.4	19.7	15.6
Barbados ^d	21.9	19.7	15.6	14.5	12.3	10.4	9.2	9.9	10.3	11.7
Bolivia	3.1	3.6	3.8	4.4	6.1	7.2	7.5	8.5	8.7	...
Brasil ^f	5.1	4.6	5.4	5.7	7.6	7.6	7.1	6.2	11.7	12.4
Chile	7.8	7.4	6.4	6.1	6.4	9.8	9.2	9.1	9	8.5
Colombia ^d	8.9	8.8	11.2	12.4	15.3	19.4	17.2	18.2	17.6	16.9
Costa Rica	4.3	5.7	6.6	5.9	5.4	6.2	5.3	5.8	6.8	6.7
Cuba	6.7	7.9	7.6	7	6.6	6	5.5	4.1	3.3	3
Ecuador ^d	7.8	7.7	10.4	9.3	11.5	14.4	14.1	10.4	8.6	9.8
El Salvador	7	7	7.5	7.5	7.6	6.9	6.5	7	6.2	6.2
Guatemala ^k	3.5	3.9	5.2	5.1	3.8	3.1	3.4
Honduras	4	5.6	6.5	5.8	5.2	5.3	...	5.9	6.1	7.7
Jamaica ^d	15.4	16.2	16	16.5	15.5	15.7	15.5	15	15.1	14.7
México	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2	2.5	2.7	3.2
Nicaragua ^k	17.1	16.9	16	14.3	13.2	10.7	9.8	10.7	12.9	...
Panamá ^d	16	16.6	16.9	15.5	15.2	14	15.2	17	16.5	15.6
Paraguay	4.4	5.3	8.2	7.1	6.6	9.4	10	10.8	14.7	...
Perú	8.8	8.2	8	9.2	8.5	9.2	8.5	9.3	9.4	9.3
República Dominicana	16	15.8	16.5	15.9	14.3	13.8	13.9	15.4	16.1	16.4
Trinidad y Tobago	18.4	17.2	16.2	15	14.2	13.2	12.2	10.8	10.4	10.6
Uruguay	9.2	10.3	11.9	11.5	10.1	11.3	13.6	15.3	17	16.8
Venezuela	8.7	10.3	11.8	11.4	11.3	15	13.9	13.3	15.8	18.2
Total AL b/	7.7	8.5	9.2	8.8	9.9	10.5	10	9.8	10.6	10.7

Notas: (a) Cifras preliminares.
 (b) Incluye un ajuste de los datos de Brasil, para dar cuenta del cambio metodológico del año 2002.
 (c) Mayo.
 (d) Incluye desempleo oculto.
 (e) Promedio enero a junio.
 (f) Nueva medición a partir de 2002; datos no comparables con serie anterior.
 (g) Estimación basada en el promedio de enero a octubre.
 (h) Hasta 1999 las cifras corresponden a siete áreas metropolitanas.
 (i) Desde 1999 Quito, Guayaquil y Cuenca.
 (j) Estimación basada en el promedio de enero a septiembre.
 (k) Estimaciones oficiales.
 (l) Hasta 1999 las cifras corresponden a la Región Metropolitana.
 (m) Abril.

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los distintos países.

Gráfico 1
América Latina (19 países): evolución del desempleo urbano,
por sexo 1990- 2002 (Tasas anuales medias)



1990 (14 países): Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, R. Dominicana, Uruguay

1994 (13 países): Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, R. Dominicana, Uruguay

1997 (14 países): Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Uruguay

1999 (16 países): Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, R. Dominicana, Uruguay

2002 (16 países): Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, R. Dominicana, Uruguay

Fuente CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales en las encuestas de hogares de los respectivos países.

Adicionalmente, los cambios en la estructura de edad de la población para América Latina tienen como consecuencia un crecimiento relativo de adultos y ancianos, y una disminución de niños y jóvenes. Por lo tanto, la población en edades activas está creciendo más que la población en su conjunto y también más que la infantil. Dentro de la población activa, las tasas de crecimiento de hombres se han mantenido constantes en tanto que han crecido fuertemente las de actividad femenina. Esta situación demográfica variable, según la etapa de transición demográfica de los países, sugiere una fuerte presión por la generación de nuevos puestos de trabajo. De manera que la situación regional muestra indicadores de alto desempleo en algunos países, y en especial de jóvenes y mujeres.

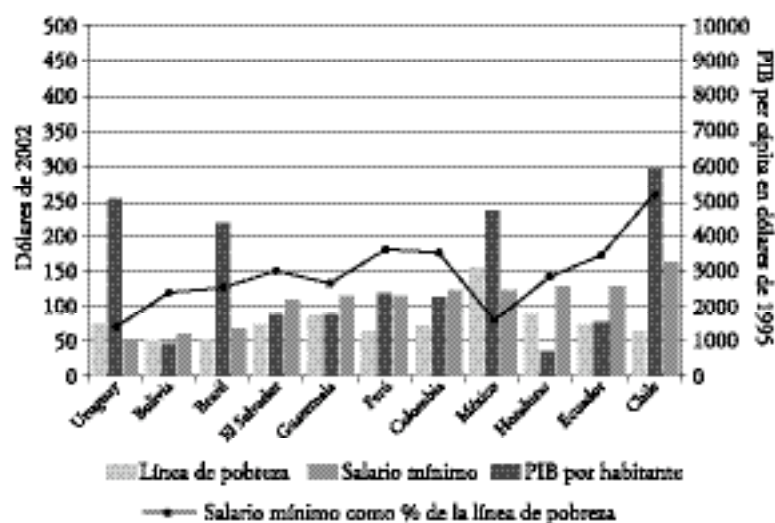
Durante la década, las principales tendencias con relación a la demanda de empleo fueron: terciarización, desalarización con autoempleo y aumento de las disparidades salariales entre ocupados calificados y no calificados. Las tendencias con relación al empleo hacia 2003 muestran un mayor desempleo, empleos de menor calidad, es decir, aumento de la informalidad; descenso del poder adquisitivo de los salarios mínimos y baja de la productividad media de los trabajadores (OIT 2003).

Consecuentemente, la percepción de la población sobre los principales problemas relativos al empleo tiene relación con el desempleo y los bajos salarios (CEPAL 1997b). Una encuesta reciente realizada a escala nacional en Chile –país donde ha habido crecimiento económico y se han generado empleos– muestra la incertidumbre frente al trabajo que se manifiesta de manera compleja: si bien la mayoría tiene la sensación que puede quedar cesante en cualquier momento (77.5%) y que de quedar cesante, le costará encontrar trabajo (56.8%), el 54.1% estima que durante los próximos años va a tener trabajo (Universidad Academia de Humanismo Cristiano 2004).

De la misma forma, las autoridades nacionales consultadas en materia de trabajo indican que los principales problemas tienen relación con el volumen y calidad del empleo generado. Tres son las principales preocupaciones de las autoridades respecto de los problemas del empleo: el desempleo, la calidad del empleo y la necesidad de mejorar los niveles de calificación de la mano de obra para aumentar la productividad (CEPAL 2004).

Los bajos salarios –que reflejan la debilidad de la demanda laboral– preocupan a la mayoría de la población y se asocian con los cambios en la organización del trabajo y la pérdida de poder de sindicatos y organizaciones gremiales. La escasa información sobre población que pertenece a un sindicato muestra niveles muy bajos de sindicalización de la población ocupada. Esta insuficiente capacidad asociativa incide probablemente en que en algunos países los montos del salario mínimo sean menores que los montos de la línea de pobreza, con lo que recibir un salario mínimo automáticamente empobrece a quien lo recibe. Asimismo, no se observa una relación entre la magnitud del PIB por habitante y el salario mínimo existente (CEPAL 2004) (véase Gráfico 2). Como preocupación central habría que examinar si en los países hay cumplimiento de los salarios mínimos y la distancia existente con relación a los salarios medios.

Gráfico 2
América Latina (11 países): salario mínimo mensual, línea de pobreza y PIB por habitante 2002 a/



Fuente: CEPAL (2004) Panorama social de América Latina, edición 2002-2003
a/ El salario mínimo mensual y la línea de pobreza están expresados en dólares de 2002; el PIB por habitante está expresado en dólares de 1995.

Cambios en el mercado laboral

Entre la protección y la desprotección

Tradicionalmente, la legislación laboral latinoamericana se diseñó con la intención de proteger a los trabajadores y mejorar su posición de negociación, bajo el supuesto que constituían la parte débil de la relación laboral. Más aún, fueron elaboradas para regular una relación que se percibía en permanente conflicto entre el capital y el trabajo. Por lo tanto, la legislación protectora tiene una larga tradición de reducción de la flexibilidad y de protección del trabajo (Saavedra 2003). Esta tendencia –producto de largas luchas sindicales– ha sido revertida durante la década de los noventa y posteriormente.

De esta forma, y como respuesta a los procesos de reestructuración y globalización, la mayoría de los países de la región ha desarrollado diversas reformas y programas tendientes a generar empleo, liberalizar los salarios, aumentar la eficiencia institucional, incrementar la productividad y facilitar el ajuste a los procesos de modernización por incorporación de los avances tecnológicos. Así, hay cambios en la legislación del trabajo, en los incentivos salariales, nuevos modelos de capacitación, modificaciones en la gestión del trabajo.

Varios países reformaron sus legislaciones laborales, en especial, los artículos referidos a contratos de trabajo, despidos y negociación colectiva (CEPAL 1997 y 2004, Weller 2000). Las tendencias observadas son de diverso signo. De una parte, se tiende a flexibilizar el mercado de trabajo para estimular la contratación de trabajadores, con regulaciones que tienden a facilitar la contratación y el despido de los trabajadores, y a normar la negociación colectiva. Por otra parte, también se ha legislado para proteger a determinados sectores laborales o grupos de trabajadores, regulando la contratación de trabajadores temporales, de asalariados de la pequeña y mediana empresa y de trabajadores a domicilio. En algunos países, se ha intentado disminuir los costos laborales y flexibilizar los fondos de cesantía y se han efectuado cambios en los sistemas de seguridad social.

Los países donde ha habido reformas profundas de carácter flexibilizador son Argentina y Perú. En el caso de Chile, durante la década de los noventa, la tendencia ha sido mejorar aspectos de la legislación flexibili-

zadora y desreguladora del régimen militar previo, por lo que, junto con Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Paraguay, la reforma de carácter flexibilizador ha sido menor. En Bolivia, Honduras, México y Uruguay, no se puede hablar de una reforma laboral en sentido estricto pese a que ha habido cambios legales que apuntan en esta dirección (OIT 2000, Weller 2000). Persiste como problema generalizado, el incumplimiento de la normativa laboral vigente por parte de muchos empleadores, así como la dificultad de los trabajadores para obtener mejores condiciones laborales, agravadas por las tasas crecientes de desempleo en la región. Ello alerta sobre la existencia de la flexibilidad de facto no sólo en países con una legislación flexibilizadora sino también en aquellos donde los cambios en las políticas laborales fueron menores.

Las transformaciones económicas de los años noventa, tendientes a desarrollar un mercado más abierto y menos protegido, exigían que la prioridad se pusiera en el ámbito económico. Los cambios legislativos se orientaron a privatizar y desregular, aumentando la flexibilización del mercado de trabajo y eliminando o modificando las reglamentaciones. Sin embargo, la experiencia de los cambios en las reglas de juego laboral en las últimas décadas, alerta contra los intentos de limitar esta reforma sólo a las modificaciones de la legislación correspondiente. La flexibilización laboral fue introducida después que, fruto de la crisis de la deuda de los ochenta y los programas de ajuste estructural a comienzos de los años noventa, el régimen laboral fuera desarticulado por la caída drástica de los salarios reales y el desempleo masivo en buena parte de los países (León 2000). Fuentes importantes de estos cambios provienen también de las modificaciones que acompañaron la reforma estructural.

En el período 1998 a 2002 el proceso de modificación de las legislaciones laborales continuó de manera más pausada. Parte importante de los cambios se centró en ajustar la normativa nacional a los convenios internacionales relativos al trabajo infantil (Convenio 182) y a la sindicalización (Convenio 154). En Chile y Guatemala se cambiaron los Códigos del Trabajo y se reforzó la seguridad social en México y República Dominicana.

Como se señaló, Chile es el país donde primero se flexibiliza la normativa laboral en el período de dictadura militar en los ochenta, durante los gobiernos de la concertación se legisló para proteger algunos sectores

desprotegidos. Sin embargo, en la actualidad sólo se admite la huelga dentro de un proceso de negociación colectiva y, específicamente, si los trabajadores no aceptan la oferta del empleador, previa votación de los trabajadores involucrados en la negociación respectiva. No existen huelgas legales por solidaridad o para exigir cumplimiento de contratos de trabajo individuales o colectivos. La Ley reconoce, incluso, la facultad del empleador de contratar reemplazantes de los trabajadores que legalmente ejecutan una huelga.

En consecuencia, el marco regulatorio de los países latinoamericanos que define las políticas laborales, muestra una gran diversidad de normas relativas a la situación laboral de la región en lo referente a la edad mínima de trabajo, formas de contratación y derechos de sindicalización y huelga. De manera que la edad mínima para trabajar respetando la norma legal, fluctúa entre 12 años en El Salvador y Perú y 18 años en Bolivia y Colombia. Asimismo, se observan diferencias importantes en las formas de contratación, cuya duración definida e indemnización por despido varían entre los países de la región. Aun cuando en todos los países se ha legislado sobre el derecho a sindicalización, la escasa información existente muestra niveles muy bajos y decrecientes de sindicalización en los países. La información de seis países muestra que la población sindicalizada oscila entre 6% y 15% de los ocupados (CEPAL 2004). Información proporcionada por OIT (OIT 2002) para los años 1996-2000 muestra una densidad sindical en descenso de 13.1% para un total de 21 países y un promedio ponderado en función de la PEA de los respectivos países de 19%.

Sin embargo, existe cierto consenso en que el proceso de flexibilidad laboral realizado en la mayoría de los países de la región ha obedecido a situaciones de facto más que a regulaciones explícitas. De esta forma, se debe tener presente que la región enfrenta situaciones muy disímiles en términos de sectores minoritarios de trabajadores ampliamente protegidos y sectores mayoritariamente no cubiertos por la legislación laboral, como es la situación de los trabajadores informales. Hay debate sobre los efectos posibles de los procesos de flexibilización de los mercados de trabajo y sus consecuencias sobre la generación de empleo, los costos laborales, las condiciones de trabajo. La discusión sobre costos diferenciales entre países ha olvidado el análisis de los costos diferenciales al interior de

un país y en una misma empresa. Tampoco se han examinado debidamente los impactos diversos que tienen los cambios en los sistemas de seguridad social sobre los diferentes sectores –en especial las mujeres– y que afectan la equidad.

Con relación a los temas de género se puede distinguir entre dos tipos de legislaciones: tradicionales y modernas. Entre las primeras, se encuentra toda la legislación referida a la protección de la mujer en razón de su maternidad, a la protección frente a trabajos nocturnos o peligrosos. En el otro polo, se encuentra toda la legislación referida a la equidad de género en las relaciones laborales, de igualdad de oportunidades, referente al acoso y hostigamiento sexual en el trabajo, temas que recién en los noventa se han constituido en áreas de preocupación y sobre las cuales se ha legislado en muy pocos países. Actualmente, hay una nueva línea de interés que considera la maternidad como responsabilidad social por lo que se intenta legislar para compatibilizar el trabajo con la vida familiar que propugna políticas orientadas, entre otros temas, a las licencias por paternidad, a la posibilidad de que hombres y mujeres accedan a permisos en caso de nacimiento y enfermedad de los hijos. Sin embargo, en la mayoría de los países coexisten ambos tipos de legislación.

En síntesis, las tendencias han sido desfavorables para los trabajadores: ausencia de contrato, incremento de la temporalidad del empleo, carencia de cobertura de la seguridad social; reducción de las indemnizaciones por despido, aumento de las limitaciones al derecho a huelga, a la afiliación sindical y a la negociación colectiva (CEPAL 2004, Arriagada 2000).

¿Flexibilidad o precarización?

“Precariedad laboral” es un concepto muy amplio que en los años ochenta se utilizó para describir los empleos atípicos, o sea, aquellos que no eran a tiempo completo, con contrato y en relaciones de dependencia con un empleador y, generalmente, no protegidos por la legislación laboral y la seguridad social. Con el paso del tiempo, se fueron identificando sus diversos componentes, entre ellos: *la inestabilidad laboral* caracterizada por la ausencia de contratos de trabajo, el recurso de contratos temporales y empleos temporales sin contrato; *la inseguridad laboral* caracterizada

por la ausencia de cobertura de la seguridad social y otras formas de inseguridad, y *la insuficiencia laboral* caracterizada por el subempleo en términos de tiempo y de salarios.

Bourdieu (2002) describe muy acertadamente las condiciones laborales en que se despliega el modelo de globalización, cuando señala que “la globalización de mercados financieros, unidos al progreso de la tecnología de información, aseguran una movilidad del capital sin precedentes. Da a las personas que invierten buscando rentabilidad de sus inversiones a corto plazo, la posibilidad permanente de comparar con la rentabilidad de corporaciones mayores y, por consiguiente, penalizar los errores relativos de estas firmas. Sujetas a esta amenaza permanente, las corporaciones tendrán que ajustarse más y más rápidamente a las exigencias de los mercados, bajo pena de ‘perder la confianza del mercado’, como se dice, así como el apoyo de sus accionistas. Estos últimos, ansiosos de obtener ganancias a corto plazo, y más y más capaces de imponer su poder a los gerentes, usando directivas financieras para establecer las reglas bajo las cuales deben operar los gerentes y para definir sus políticas con respecto a contratos, empleo y salarios”.

Se han definido varios tipos de flexibilidad (Lagos 1994 y Abreu 1995, Hirata 2001). Se puede entender la flexibilidad en el sistema económico desde tres niveles: *flexibilidad en la forma de producción*, con alteración de la división técnica del trabajo; *flexibilidad en la estructura organizacional de las empresas*, con redes de subcontratación y sociedades entre firmas y; *flexibilidad en el mercado de trabajo*, con crecientes desregulaciones en los contratos, costumbres y prácticas que organizan el mercado de trabajo, facilitando la contratación y el despido de los trabajadores.

La flexibilidad en el mercado de trabajo puede tener, a su vez, tres formas: flexibilidad de los costos laborales, numérica y flexibilidad funcional. La flexibilidad de los costos laborales envuelve dos elementos: los costos salariales, es decir, la remuneración bruta pagada a los trabajadores y los costos no salariales o indirectos que son las contribuciones y cargos obligatorios pagados por el empleador, como beneficios complementarios, impuestos sobre nóminas, seguro de indemnización de los trabajadores etc.

La flexibilidad numérica comprende dos aspectos: ajuste de la fuerza de trabajo y ajuste de las horas laborales. El primero se conoce como “fle-

xibilidad numérica externa” y representa la capacidad de las empresas de ajustar la cantidad de trabajadores (aumentándola o disminuyéndola) para responder a las variaciones de la demanda o a los cambios tecnológicos. La “flexibilidad numérica interna”, trata de la libertad que tienen las empresas para modificar el número de horas laborales sin variar la cantidad de empleados.

La flexibilidad funcional se refiere a la capacidad de una empresa para utilizar eficazmente su fuerza de trabajo variando la labor que desempeña ante modificaciones en el volumen de trabajo y las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías. Esa forma de flexibilidad se relaciona con la movilidad de los trabajadores dentro de la empresa; entraña la capacidad empresarial de reorganizar los puestos de trabajo. A su vez, ello requiere tener acceso a una fuerza de trabajo capaz de realizar las diferentes tareas del proceso productivo; requiere que los operarios puedan adaptarse a una serie de tareas de diversos niveles de complejidad: aptitudes múltiples, rotación en el empleo, unidades de trabajo, cambios en la división funcional del trabajo, readiestramiento y perfeccionamiento constante.

Sin embargo, esta flexibilidad laboral se transforma en precariedad laboral cuando –en las palabras de Bourdieu (2002)–, “... este orden económico colocado bajo el signo de la libertad es la violencia estructural de la desocupación, la inseguridad en el trabajo y la amenaza permanente de despido que ello implica”.

El debate europeo que ha marcado la pauta con relación a los temas de flexibilidad distingue tres etapas: la reflexión en los años ochenta se centra especialmente en la flexibilidad productiva, destacando sus aspectos más positivos en el ámbito de la empresa; en la década de los noventa el debate se orienta en torno a la flexibilidad del mercado de trabajo, poniendo énfasis en los nuevos trabajos que se generan y destacando los aspectos negativos de la flexibilidad. Finalmente, en la actual etapa la discusión se ha centrado en la problemática del tiempo de trabajo (Hirata 2001).

Desigualdades, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral

La aplicación del modelo de ajuste junto con los procesos de globalización en marcha, tuvo consecuencias específicas sobre hombres y mujeres desde perspectivas tanto de inclusión como de exclusión en el mercado laboral. En este texto distinguimos entre desigualdades, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral que se refieren a procesos distintos; si bien en su conjunto, se podrían considerar como formas constantes de inequidad de género en el mercado laboral.

La explicación a estas exclusiones, desigualdades y discriminaciones de género se encuentra en cuatro factores decisivos (CEPAL 2004):

- La división sexual del trabajo que asigna casi exclusivamente las tareas domésticas de carácter reproductivo y de “cuidado” a las mujeres, lo que además de otorgarles una sobrecarga de trabajo, contribuye a la ausencia de tiempo disponible. Influye además, constriñendo sus opciones de ingreso al mercado laboral, a puestos de trabajo más diversificados y a obtener niveles de ingresos iguales a lo de los hombres, por ocupaciones igual tipo.
- La distribución desigual del acceso, uso y control sobre los recursos productivos (trabajo, tierra, capital, información, nuevas tecnologías, recursos naturales, vivienda), lo cual afecta directamente a las limitaciones que tienen las mujeres para generar ingresos, emprender iniciativas empresariales, y obtener beneficios acordes a los aportes que realizan, así como para acelerar los procesos de movilidad ascendente.
- La distribución desigual del poder entre hombres y mujeres, y los obstáculos que éstas tienen para participar activamente de los procesos de adopción de decisiones tanto en el nivel de los hogares, como de la comunidad local y de la sociedad en su conjunto.
- La distancia entre los aspectos de *jure* y de *facto* que impiden a las mujeres el ejercicio de sus derechos y de su ciudadanía y obstaculizan el desarrollo de su autonomía.

Es preciso indicar que existen nuevas formas de desigualdad, exclusión y discriminación en el mercado laboral que se relacionan con las recientes modalidades de organización y gestión en las empresas y con las nuevas formas de precarización que, bajo el alero de la flexibilidad, se han instalado en la región latinoamericana. Sin embargo, a la vulnerabilidad laboral se agrega la vulnerabilidad metodológica que impide dar cuenta, con los métodos tradicionales de medición del empleo de esas nuevas realidades (Gálvez 2002, Pok 2001). Un esfuerzo importante consiste en refinar las formas de captar tres elementos centrales del trabajo: los límites que definen el trabajo del no trabajo; las relaciones sociales de producción que aluden a aspectos de dependencia e independencia y de subordinación y autonomía de los trabajos y finalmente, caracterizar los elementos de los nuevos trabajos con relación a los típicos (Gálvez 2001, Palomino y Díaz 1999).

Las exclusiones

En este texto, la exclusión del mercado de trabajo se refiere a las barreras visibles e invisibles que encuentran las mujeres cuando desean participar en él. Entre ellas, y desde el lado de la oferta de mano de obra, se pueden indicar las dificultades para compatibilizar el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos con el trabajo remunerado, que involucra varios aspectos como costos de oportunidad, diferencias de horarios entre sistemas educativos y laborales, entre otros. Desde el lado de la demanda se pueden indicar los prejuicios de contratación por parte de empleadores que sólo contratan mano de obra masculina, exigen *test* de embarazo antes de la contratación, en suma, discriminan a las mujeres limitando su participación en el trabajo remunerado y de calidad.

En lo que se refiere a las exclusiones, uno de los indicadores más notorios es la dificultad que enfrentan las mujeres para participar en el mercado laboral en igualdad de condiciones que los hombres: hombres y mujeres no tienen la misma tasa de participación, ni la misma tasa de desempleo. Pese a que las mujeres han aumentado su participación, para el conjunto de países de la región latinoamericana ésta alcanza a algo más de la mitad de la tasa de participación masculina. Adicionalmente, cuando las

Desigualdad, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral

Cuadro 3 América Latina (18 países): total de trabajadores remunerados y domésticos no remunerados por sexo, zonas urbanas alrededor de 2002 (en miles de personas y porcentajes)								
Trabajadores Urbanos								
País	Año	Trabajadores			Remunerados		Domésticos no remunerados a/	
		Ambos sexos	% Mujer	% Homb.	% Mujer	% Homb.	% Mujer	% Homb.
Argentina ^{b/}	2002	11195.4	55	45	32	44	23	0
Bolivia ^{c/}	2002	2473.6	54	46	38	46	16	0
Brasil ^{d/}	2001	60135.4	42	58	42	58	0	0
Chile	2000	6165.6	53	47	30	47	23	0
Colombia	2002	14699.8	57	43	35	43	22	1
Costa Rica	2002	1256.2	53	47	31	47	22	0
Ecuador	2002	4204.2	50	50	31	50	19	1
El Salvador	2001	1893.2	58	42	37	42	21	0
Guatemala	2002	2294.4	54	46	34	45	20	2
Honduras	2002	1503.6	56	44	32	42	25	2
México	2002	35888.4	55	45	28	45	26	0
Nicaragua	2001	1371.3	53	47	35	47	19	0
Panamá	2002	899.6	52	48	32	48	20	0
Paraguay	2002	1542.7	54	46	37	46	17	0
Perú	2002	7323.1	44	56	44	56	0	0
Rep. Dominicana	2002	2705.5	50	50	32	50	18	0
Uruguay	2002	1230.6	51	49	36	49	15	1
Venezuela	2002 ^{e/}	12437.1	51	49	30	48	21	0
Total Países ^{f/}	2002	89323.9	48667.4	40656.5	27952.5	40302.8	20714.9	353.7
%		100	54	46	31	45	23	0

Fuente: CEPAL - Unidad Mujer y Desarrollo. Sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

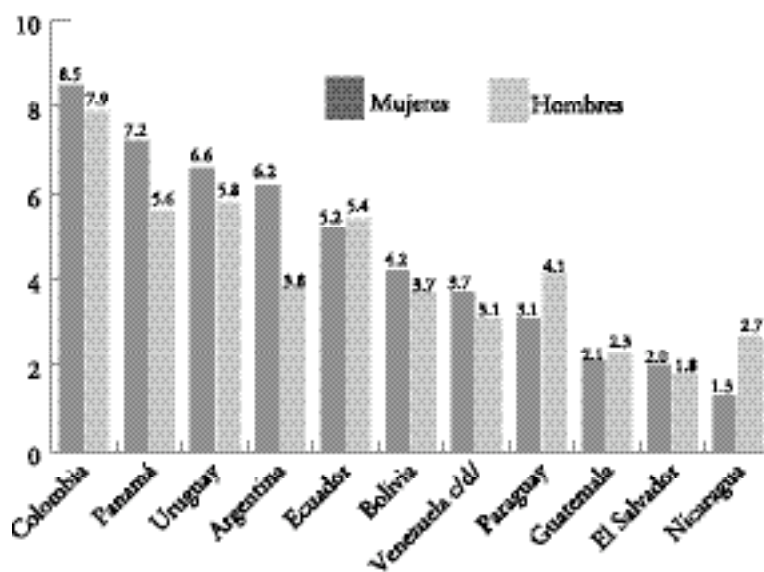
Notas: a/ Se refiere a las labores realizadas en el hogar que no son objeto de pago monetario.
b/ Período 2002 Gran Buenos Aires + 30 aglomerados
c/ Período 2002 9 Departamentos.
d/ Período 2002 10 Áreas Metropolitanas más resto urbano.
e/ Total nacional.
f/ Total en la región. Corresponde a la suma de los trabajadores para el año respectivo. Excluye Brasil y Perú por que no distinguen la categoría de trabajo doméstico.

mujeres desean entrar al mercado laboral hay una mayor exclusión que se refleja en que las tasas de desempleo femeninas son mucho mayores que las masculinas y hay más mujeres entre quienes buscan trabajo por primera vez (véanse nuevamente Gráfico 1 y Cuadro 2).

La información disponible para América Latina muestra que el trabajo doméstico no remunerado, imprescindible para la supervivencia de los hogares, se encuentra casi totalmente en manos de las mujeres (véase Cuadro 3). Esta limitada participación laboral está determinada, en gran parte, por el mandato cultural que asigna a las mujeres el trabajo doméstico en exclusividad. El cuadro compara la tasa de trabajadores remunerados y domésticos no remunerados por sexo, haciendo un cálculo del total de trabajadores. Sin embargo, es preciso considerar que este cálculo subestima la tasa de domesticidad y de las mujeres que efectúan trabajo doméstico en la medida que las mujeres que trabajan remuneradamente también ejecutan trabajo doméstico en sus hogares.

Una vez que las mujeres logran organizar el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos, enfrentan dificultades mayores para encontrar trabajo. Estas barreras al ingreso femenino en el mercado de trabajo se pueden notar en que las mujeres demoren más tiempo que los hombres en encontrar un nuevo trabajo cuando lo han perdido. El Gráfico 4 y Cuadro 4 muestran que en 9 de 12 países el tiempo de búsqueda de trabajo de las mujeres es mayor que el de los hombres.

Gráfico 4
América Latina (12 países): tiempo de búsqueda de trabajo entre quienes han perdido el empleo 1999 (en meses)



Fuente: CEPAL, Unidad de la Mujer, sobre la base de tabulados especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Las desigualdades

Una vez que las mujeres logran ingresar al mercado de trabajo hay desigualdades en las formas de inserción por tipo de ocupación y por rama de actividad. La distribución de hombres y mujeres en el mercado de trabajo no es al azar, sino que obedece a patrones muy claros que establecen las ocupaciones de hombres y de mujeres y en niveles jerárquicos también diferenciados, aspectos definidos como de segmentación ocupacional horizontal y vertical respectivamente.

En efecto, en el sector urbano existe un predominio femenino en categorías de familiares no remunerados y en el servicio doméstico, en tanto

Cuadro 4 América Latina (11 países): tiempo de búsqueda de trabajo^{a/} entre quienes han perdido el empleo (en meses)					
País	Año	Tasa general de desempleo	Total	Hombres	Mujeres
Argentina	1990	5.9	4.4	4.3	4.5
	1999	14.7	4.9	3.8	6.2
Bolivia	1994	3.2	3.2	3.2	3.1
	1999	7.1	3.9	3.7	4.2
Colombia	1994	8.0	5.9	5.6	6.1
	1999	19.2	8.2	7.9	8.5
Ecuador	1994	7.1	4.6	4.1	5.1
	1999	14.2	5.3	5.4	5.2
El Salvador	1999	6.9	1.9	1.8	2.0
Guatemala	1989	3.5	3.3	3.4	3.0
	1998	2.8	2.2	2.3	2.1
Nicaragua	1993	14.1	4.7	5.1	3.9
	1998	13.8	2.1	2.7	1.3
Panamá	1991	18.6	7.7	6.9	8.6
	1999	13.1	6.3	5.6	7.2
Paraguay	1999	9.1	3.7	4.1	3.1
Uruguay	1992	8.4	5.5	4.9	6.0
	1999	11.2	6.2	5.8	6.6
Venezuela ^{c/ d/}	1994	8.4	3.0	2.9	3.2
	1999	14.5	3.3	3.1	3.7

Fuente: CEPAL Unidad Mujer y Desarrollo, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los distintos países.

Notas: a/ Excluye aquellos cesantes que han buscado empleo por un período superior a dos años.
b/ Corresponde al gran Buenos Aires.
c/ La medición registra el tiempo que el informante lleva sin trabajo, no el tiempo que lleva buscando trabajo.
d/ Corresponde al total nacional.

hay una mayor proporción de hombres en la categoría ocupacional de empleadores (véase Cuadro 5). Asimismo, en 15 de los 18 países latinoamericanos hay una proporción mayor de hombres asalariados que de mujeres, lo que estaría mostrando el menor acceso de las mujeres a trabajos de calidad (salvo en Argentina, Uruguay y República Dominicana).

Desigualdad, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral

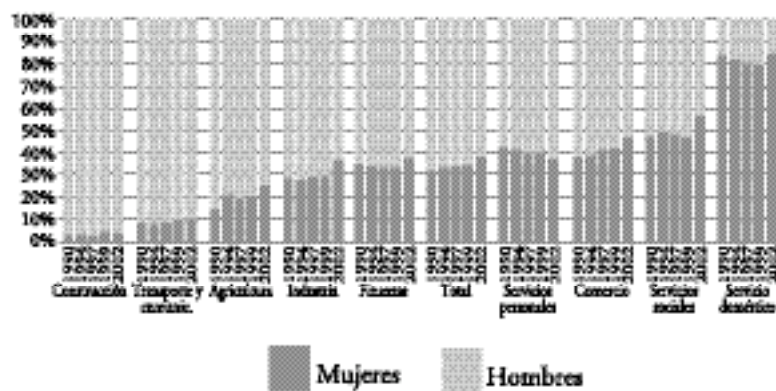
Cuadro 5 América Latina (18 países) Categoría ocupacional por sexo 2003										
País	Empleadores		Asalariados		Cuenta propia		Trabajador no remunerado		Servicio Doméstico	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
Argentina	5.2	2.3	66.8	79.3	27.3	17.0	0.7	1.4	a/	a/
Bolivia	6.3	2.3	55.9	31.6	32.1	46.5	5.5	11.5	0.2	8.0
Brasil	6.0	2.8	65.4	53.4	25.9	19.5	1.9	4.4	0.8	19.9
Chile	5.5	2.5	74.0	62.4	19.8	16.9	0.6	2.1	0.1	16.0
Colombia	7.0	2.9	50.5	44.7	40.0	34.1	1.8	5.5	0.4	12.5
Costa Rica	10.4	4.8	70.2	63.0	18.3	19.6	0.9	2.9	0.3	9.8
Ecuador	8.5	4.5	60.3	44.8	28.2	32.1	2.3	8.0	0.6	10.5
El Salvador	6.6	3.5	70.3	46.2	18.2	34.2	4.1	7.6	0.5	8.4
Guatemala	10.0	3.5	63.6	43.9	19.7	32.5	6.5	11.6	0.1	8.6
Honduras	5.5	3.0	60.5	49.2	29.3	32.2	4.3	6.9	0.4	8.7
México	5.8	2.0	74.5	69.9	16.8	18.9	2.8	9.3	a/	a/
Nicaragua	6.6	2.6	65.7	52.2	21.9	35.7	5.7	9.5	a/	a/
Panamá	4.6	1.8	69.2	65.9	24.8	15.6	0.4	1.4	1.0	15.2
Paraguay	10.6	4.3	59.5	38.1	25.1	31.2	3.2	5.3	1.5	21.0
Perú	6.8	2.4	57.6	35.9	30.5	40.1	4.1	9.8	0.4	11.2
Rep. Dominicana	4.8	2.5	54.6	61.1	39.2	25.0	0.6	1.5	0.8	10.0
Uruguay	5.0	2.1	65.5	76.0	28.7	19.5	0.8	2.4	a/	a/
Venezuela a/	7.4	2.5	55.1	55.4	35.6	38.4	1.9	3.8	a/	a/

Fuente: CEPAL, Unidad Mujer y Desarrollo, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.
Notas: a/ Corresponde a total nacional.

De la misma forma, tradicionalmente existe una concentración de mujeres en el sector servicios, en tanto se aprecia una mayoría de hombres en el sector de la construcción, en la agricultura y en transporte y comunicaciones. Producto de los procesos de globalización el sector servicios ha crecido proporcionalmente más que los sectores de agricultura y manufacturas, y de ello se han beneficiado, en parte, las mujeres. Así, la evolución de la participación por sexo entre 1990 y 2002 no ha variado fundamentalmente, manteniéndose la proporción en un período de doce años, que muestra la resistencia cultural frente a la participación femenina en áreas de dominio masculino, aun cuando se aprecian leves avances en la

participación de las mujeres en la agricultura, en el sector financiero y en la industria. En las ramas de actividad típicamente femeninas ha continuado el aumento en la participación en el sector de servicios sociales, doméstico y en el comercio, observándose un leve descenso en la participación de mujeres en los servicios personales (véanse Gráfico 5 y Cuadro 6).

Gráfico 5
América Latina (18 países) composición por sexo y rama de actividad de los ocupados (en porcentajes)



Fuente: CEPAL, sobre la base de estimaciones de la División de Población - Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) y de tabulaciones de las encuestas de los respectivos países

Cuadro 6 América Latina (18 países): Evolución de la proporción de empleo femenino por rama de actividad 1990-2002 (en porcentajes)					
Rama de actividad	1990	1994	1997	1999	2002
Total	34.4	35.0	35.6	35.9	40.1
Agricultura	10.2	22.5	19.1	19.2	23.9
Industria	26.6	26.4	27.2	28.2	34.4
Construcción	3.1	3.0	2.8	3.3	3.1
Transporte y Comunicaciones	8.5	7.9	8.7	9.0	11.0
Comercio	37.0	38.1	40.3	40.8	45.6
Finanzas	34.8	33.6	32.8	33.0	38.2
Servicios sociales	47.2	48.6	48.5	47.2	57.3
Servicios personales	39.7	39.1	38.6	38.4	37.5
Servicio doméstico	83.4	81.8	79.7	79.6	83.3
Igonorado	23.3	27.4	28.4	27.9	26.1

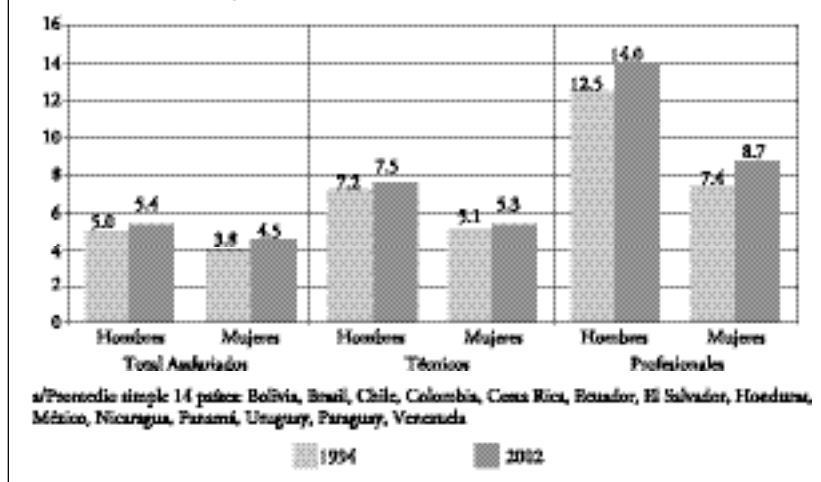
Fuente: CEPAL, sobre la base de estimaciones de la División de Población (CELADE) y de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de respectivos países.

Nota: a) Ocupados de 15 años y más de edad
Año 2002 participan 18 países
Años anteriores participan 17 países.

Las discriminaciones de género

Las discriminaciones de género se refieren principalmente a los ingresos diferenciales entre hombres y mujeres en condiciones similares de ocupación y educación. Esta discriminación tiene su fuente anterior en la señalada previamente como desigualdad o segmentación de ocupaciones por género, según la cual hay ocupaciones que deben realizarse por hombres y otras por mujeres. En 2002, para el conjunto de la región, las mujeres percibían entre 58% (Guatemala) y 77% (Colombia) de lo que percibían los hombres. Durante los últimos cinco años (para los cuales se cuenta con información entre 1999 y 2002) la brecha de género en los ingresos ha tendido a disminuir en 10 países. En otros 7 países, la brecha aumentó y en un país no se produjeron cambios durante el último lustro. La brecha persiste y es más amplia en el caso de las mujeres con más de 13 años de instrucción (véase Gráfico 6 y Cuadro 7). De esta forma, si bien una

Gráfico 6
 América Latina (14 países): salarios medios urbanos en múltiplos de las líneas de pobreza según sexo. 1994 y 2002



mayor educación para las mujeres se traduce en una mayor participación laboral y creciente autonomía, para las mujeres más educadas resulta irónico el llamado a una mayor educación y capacitación para mejorar su inserción laboral cuando a mayor educación reciben menos ingresos que sus pares hombres.

Se pueden mencionar asimismo, otros aspectos de las condiciones laborales de las mujeres no recogidos en la información estadística y que aluden a temas de exclusión, desigualdad y discriminación de género. Entre ellos, la menor protección de la seguridad social ha sido documentada para las mujeres (CEPAL 2004), los mayores pagos por servicios de cobertura de salud en especial entre las mujeres en edad reproductiva, ausencia de contratos, trabajos domiciliarios a destajo, trabajo familiar sin remuneración que junto con el acoso sexual y hostigamiento en el lugar de trabajo, configuran un escenario muy adverso a la igualdad de oportunidades por género en el mercado laboral.

En síntesis, en este texto se ha querido mostrar que el contexto de creciente globalización de las economías latinoamericanas, ha generado poco empleo de calidad y un aumento de puestos de trabajo precarios, acom-

Desigualdad, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral

Cuadro 7 América Latina (18 países): disparidad de los ingresos laborales por sexo y años de instrucción (en porcentajes)							
País	Año	Disparidad de los ingresos laborales por años de instrucción a/					
		Total	0 a 3 años	4 a 6 años	7 a 9 años	10 a 12 años	13 años y más
Argentina b/ (G. Buenos Aires)	1999	65	64	82	58	63	51
	2002	59	62	81	55	61	46
Bolivia	1999	63	63	64	66	71	66
	2002	61	61	67	75	66	60
Brasil	1999	64	58	51	55	55	56
	2001	66	58	54	55	56	54
Chile	1998	66	71	63	65	71	54
	2000	61	75	71	68	68	48
Colombia c/	1999	75	66	71	75	73	70
	2002	77	61	68	70	72	73
Costa Rica	1999	70	49	62	57	65	68
	2002	75	62	56	60	72	72
Ecuador	1999	67	63	62	62	71	60
	2002	67	73	69	66	70	57
El Salvador	1999	75	73	75	78	80	71
	2001	73	80	69	69	82	69
Guatemala	1998	55	61	52	59	56	53
	2002	58	57	61	65	62	58
Honduras	1999	65	60	62	59	66	66
	2002	76	66	69	67	77	65
México d/	2000	58	67	59	55	72	49
	2002	63	57	59	61	64	62
Nicaragua	1998	65	68	80	67	52	53
	2001	69	85	76	60	80	52
Panamá	1999	83	57	60	66	75	71
	2002	76	65	48	55	80	67
Paraguay (Asunción)	1999	71	62	76	62	74	63
	2001	70	59	63	78	74	69
Perú	1999	63	65	65	...	67	62
	2001	67	80	82	72	71	63

continúa

País	Año	Disparidad de los ingresos laborales por años de instrucción a/					
		Total	0 a 3 años	4 a 6 años	7 a 9 años	10 a 12 años	13 años y más
Rep. Dominicana	2000	69	56	53	65	61	60
	2002	68	53	54	60	66	62
Uruguay	1999	67	61	58	61	62	56
	2002	72	76	65	62	66	60
Venezuela e/	1999	74	71	65	66	63	66
	2002	76	67	67	65	70	69

Fuente: CEPAL, sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los respectivos países.
a/ Se refiere a las diferencias de ingreso en el total de la población ocupada.
b/ Los niveles de instrucción de Argentina son 0 a 6 años; 7 a 9 años; 10 años y más.
c/ A partir de 1993, la cobertura geográfica de la encuesta se amplió hasta abarcar prácticamente la totalidad de la población urbana del país. Hasta 1992, la encuesta comprendía alrededor de la mitad de dicha población, sólo con la excepción de 1991, año en el que se realizó una encuesta de carácter nacional.
d/ Los niveles de instrucción de México son 0 a 5 años; 6 a 9 años; 10 a 12 años y 13 años y más.
e/ A partir de 1997 el diseño muestral de la encuesta no permite el desglose urbano-rural. Por lo tanto, las cifras corresponden al total nacional.

pañado por procesos de desprotección laboral. En relación con lo ocurrido con el empleo por género, es posible afirmar que persisten formas tradicionales y nuevas de exclusión como las dificultades para ingresar al mercado laboral que tienen que ver con la asignación del trabajo doméstico como tarea exclusiva de las mujeres, formas de desigualdad expresadas en los tipos de trabajo a los que acceden hombres y mujeres y discriminación por género que alude a la diferente remuneración que perciben hombres y mujeres en el mercado laboral.

Bibliografía

- Abreu, Alice (1995). "América Latina, globalización, género y trabajo". En: *El trabajo de las mujeres en el tiempo global*. Santiago de Chile, ISIS-CEM.
- Arriagada, Irma (2000). "Globalización y terciarización: ¿Oportunidades para la feminización de mercados y políticas? *Revista de Ciencias Sociales*, N°18. Uruguay, Departamento de Sociología de la Universidad de la República, FCE.
- Bourdieu, Pierre (2002). "La utopía de una explotación interminable. La esencia del neoliberalismo". Documento tomado del Internet.
- Comisión Económica para América Latina (2004). *Panorama Social de América Latina, edición 2002-2003* LC/G.2209-P Santiago de Chile.
- (2003). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2003*, LC/G.2223-P/E, Santiago de Chile.
- (2002). *Globalización y desarrollo* LC/G.2157/SES.29/3, Santiago de Chile.
- (2000). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Documento presentado al Vigesimosexto período de sesiones, México, 3 - 7 de abril de 2000.
- (1997a). *La brecha de la equidad. América Latina, El Caribe y la Cumbre Social*, LC/G.1 954/Rev.1-P, Santiago de Chile.
- (CEPAL 1997b). *Panorama Social de América Latina* Edición 1996 LC/G.1946-P, Santiago Chile.
- Gálvez, Thelma (2002). "Conceptualización de nuevas formas de trabajo". En: Eugenia Hola, ed., *Cambios en el trabajo. Condiciones para un sistema de trabajo sustentable*. Santiago de Chile, CEM.
- Hirata, Helena (2001). "Flexibilidad, trabajo y género". En: Ximena Díaz y Eugenia Hola, eds. *Trabajo, Flexibilidad y Género: Tensiones de un proceso*. Santiago de Chile, CEM.
- Lagos, Ricardo A. (1994). "Qué se entiende por flexibilidad del mercado de trabajo?" *Revista de la CEPAL*, N°54, diciembre.
- León, Francisco (2000). "Mujer y trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980 y 1990". *Serie Mujer y Desarrollo*, N°28. Santiago de Chile, CEPAL.
- Organización Internacional del Trabajo -OIT- (2004). *Tendencias mundiales del empleo*. Ginebra.

- (2003). *Panorama Laboral 2003 América Latina y el Caribe*, Lima, Perú.
- (2002). *Panorama Laboral 2003 América Latina y el Caribe*, Lima, Perú.
- (2000). *La reforma Laboral de América Latina. Un análisis comparado*, 123, Santiago de Chile.
- Palomino, Héctor y Viridiana Díaz (1999). “Sobre las fronteras jurídicas y sociales del trabajo asalariado en Argentina”. Ponencia presentada en ALAS.
- Pok, Cynthia (2001). “Vulnerabilidad laboral y vulnerabilidad metodológica. Desafíos del nuevo escenario” En: Ximena Díaz y Eugenia Hola, eds. *Trabajo, Flexibilidad y Género: Tensiones de un proceso*. Santiago de Chile, CEM.
- Saavedra, Jaime (2003). “Labor Markets during the 1990s”. En: Pedro Pablo Kuczynski y John Williamson, eds. *After The Washington Consensus*, Washington D.C., Institute for International Economics.
- Universidad Academia de Humanismo Cristiano (2004). “Encuesta Nacional de Opinión. Las chilenas y los chilenos frente a la modernización: seguridad ciudadana, relaciones de género y relaciones étnicas”. Primeros resultados, enero 2004.
- Weller, Jurgen (2000). *Reformas económicas crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina durante los años noventa*. Santiago de Chile, CEPAL y F.C.E.

El trabajo como derecho un análisis y género

Laura C. Pautassi (*)

Eleonor Faur (**)

Natalia Gherardi (***)

Introducción

Históricamente, el surgimiento de los derechos sociales se fundamentó en el reconocimiento de la *igualdad* y de la *ciudadanía* como principios necesarios para la protección de la persona y su bienestar. Por ende, es a partir de las garantías contenidas en los *derechos sociales* que el Estado promueve un nivel de vida adecuado que contribuya al fortalecimiento de la *autonomía* de la persona y el desarrollo de sus *capacidades*.

La relación bilateral entre Estado y ciudadanos/as, mantenida sobre una asimetría legítima, implica aceptar obligaciones y límites mutuos. Al ser el Estado democrático un Estado de Derecho, lo público es resultado de una imbricación entre Estado y sociedad, y no el resultado de una fusión o asimilación de la sociedad en el Estado, como la operada en un orden despótico o en uno totalitario. Es decir, la legitimidad del Estado de Derecho se construye a partir de la garantía y respeto de los derechos fundamentales, entre ellos los *derechos sociales*.

(*) Abogada. Investigadora, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET), Instituto de Investigaciones Jurídicas y Sociales "Ambrosio L. Gioja", Universidad de Buenos Aires, Argentina. Integrante del Equipo Latinoamericano de Justicia y Género (ELA) Correo electrónico: lpautassi@arnet.com.ar

(**) Socióloga. Investigadora, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Argentina. Integrante del Equipo Latinoamericano de Justicia y Género (ELA) Correo electrónico: eleonor-faur@fibertel.com.ar

(***) Abogada. Integrante del Equipo Latinoamericano de Justicia y Género (ELA), Buenos Aires, Argentina. Correo electrónico: ngherardi@speedy.com.ar

El primer derecho social que se reconoció fue el *derecho al trabajo*, es decir, el derecho a escoger una ocupación, en un lugar de elección de cada persona y en cualquier rama de actividad, que legítimamente demande capacidades técnicas. El reconocimiento del trabajo como derecho implicó la aceptación formal de un cambio fundamental de actitudes, además de tener implicancias jurídicas concretas. En palabras de Marshall (1996), “el derecho civil básico es el derecho al trabajo”, o “la primera expresión histórica del derecho social” (Ewald 1986: 437).

La relación entre el trabajador/a y el empleador es una relación de dependencia jurídico-económica. El Derecho Laboral se caracteriza por ser una rama del Derecho que legitima la intervención del Estado en la relación jurídica existente entre partes independientes. Esta intervención se justifica por el reconocimiento de la *desigualdad* preexistente entre los actores de una relación, fundamentalmente por la distinta posición económica y jerárquica en que se encuentran: uno de los sujetos, el empleador/a, dirige a otro sujeto, el trabajador/a, que obedece y ejecuta la prestación que ha comprometido a cambio de un salario. A partir de allí se establece una peculiar estructura jurídica -funcional al modelo de explotación capitalista industrial- que viene a regular las relaciones de tipo individual -entre empleador/a y trabajador/a- como también colectivas -entre la patronal y los sindicatos-. Esta incorporación de sujetos colectivos legitimados para actuar, resulta inédita, en tanto autoriza a sujetos grupales a imponer reglas generales de contratación para ámbitos determinados de la actividad productiva.

En tanto el principio fundamental en el que se inspira el Derecho del Trabajo no es la igualdad de las personas, sino la *nivelación de las desigualdades* que entre ellas existen, la igualdad deja de ser el punto de partida del Derecho para convertirse en una meta o aspiración del ordenamiento jurídico. Valores como la igualdad y la diferencia se constituyen de este modo en ejes centrales para analizar la forma en que los distintos ordenamientos jurídicos han tratado el derecho al trabajo para hombres y mujeres.

Precisamente, este trabajo analiza sucintamente la normativa laboral aplicada en seis países de la región (Argentina, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador y Uruguay), teniendo presente la situación *de facto* que atraviesan las mujeres al momento de insertarse en el mercado de tra-

bajo y, posteriormente, para sostener una trayectoria laboral en igualdad de condiciones respecto de los trabajadores varones¹.

El artículo sostiene que la diferencia sexual y reproductiva entre hombres y mujeres ha operado como argumento inicial para legitimar un trato diferente desde el Derecho, lo cual si bien constituye un avance en la protección del empleo de las trabajadoras, no se complementa adecuadamente con el reconocimiento del principio de igualdad entre trabajadores y trabajadoras. En otros términos, la nivelación no se produjo considerando la igualdad de oportunidades sino discriminando un grupo (las mujeres) por sobre ambos grupos de trabajadores desprotegidos (hombres y mujeres).

De este modo, esta situación de “origen” en las normas laborales se tradujo en una permanente tensión - aún no resuelta- entre el reconocimiento normativo de la diferencia para garantizar *derechos* destinados a brindar *condiciones* efectivas *de igualdad de oportunidades para las mujeres* y la *división sexual del trabajo al interior del hogar*, donde los trabajadores varones rara vez asumen una activa corresponsabilidad en tareas reproductivas.

Indagar con relación a las formas que cada ordenamiento laboral en los países de América Latina ha abordado dicha tensión requeriría de un análisis mayor al planteado en este escrito². Sin embargo, resulta posible aproximar algunas de las situaciones en que el Derecho Laboral trata igual a lo que es distinto o distinto a lo que es igual.

Una limitación particularmente relevante en América Latina para comprender los efectos posibles de la regulación legal del trabajo y su análisis de género, es que tanto la informalidad como la precariedad de las condiciones de trabajo, de por sí generalizadas en el ámbito del empleo remunerado, afectan más a las mujeres que a los varones. Si bien no se cuenta con datos comparables para todos los países seleccionados, se observa que el trabajo informal no agrícola concentra al 44% de las mujeres y al 31% de los varones que participan en la fuerza de trabajo en Chile

1 El presente artículo se basa fundamentalmente en los resultados alcanzados en el estudio “Legislación laboral en seis países latinoamericanos. Avances y omisiones para una mayor equidad”, de L. Pautassi, E. Faur y N. Gherardi, Serie *Mujer y Desarrollo*, N° 56, Unidad Mujer y Desarrollo. Santiago de Chile, CEPAL, mayo.

2 Para el mismo véase Pautassi, Faur y Gherardi (2004).

y al 69% de las mujeres y el 47% de los varones en El Salvador (Naciones Unidas 2000). En Argentina, por su parte, el 54.1% de las mujeres ocupadas en el sector privado denota una inserción precaria y la brecha de género corresponde a 1.4% para el total de ocupados en condiciones precarias (INDEC-UNICEF 2003). En Chile, a su vez, el 39,5% de las mujeres empleadas no cuenta con un sistema previsivo que las proteja (MIDEPLAN 2003) mientras en el caso de los varones, este porcentaje es un 10% menor.

De tal modo, es importante resaltar que la legislación laboral regulará exclusivamente el trabajo remunerado, pero sólo aquel en el que existe relación de dependencia y se inscribe en algún sistema de aporte previsivo que en el contexto actual de América Latina, y en especial en el caso de las mujeres, está lejos de corresponder a la totalidad de las mujeres asalariadas o económicamente activas.

El artículo presentará, en primer lugar, un sucinto análisis de los principios del Derecho Laboral y su relevancia para nivelar la diferencia entre los géneros. En segundo lugar, presentará los instrumentos jurídicos existentes para hacer efectiva la igualdad de género en el mundo del trabajo, ya se trate de disposiciones contenidas en los pactos y tratados internacionales de derechos humanos como en las constituciones políticas de cada uno de los países seleccionados. En tercer lugar, se analizarán los mecanismos legales que regulan la inserción de las mujeres en el mundo del trabajo en los países seleccionados, tanto con relación a las normas que fomenten la armonización del trabajo remunerado y el trabajo reproductivo, y la presencia de disposiciones legales que conciben la maternidad como responsabilidad social y no individual, como en referencia al modo en que la igualdad de género ha sido concebida. Por último, se analizará especialmente el impacto de la flexibilización laboral implementada en los últimos años.

Acerca del tratamiento de la Mujer en los ordenamientos laborales

A diferencia de otras ramas del Derecho, como el Derecho Civil o el Derecho Comercial donde se protege la *autonomía de la voluntad de las partes* y se privilegia la *libertad de contratación*, en el Derecho del Trabajo

se reconoce la necesidad de brindar protección social a quienes se hallen en una relación de trabajo subordinada o en una situación que se reconozca como desventajosa respecto de la posición económica -y jurídica- de la contraparte. En ese contexto, el Derecho Laboral no parte de la premisa de igualdad entre los cocontratantes sino, por el contrario, la *igualdad sustancial* constituye su meta o aspiración y, para ello, brinda protección especial a la parte que se considera débil en el marco de la relación laboral.

Sin embargo, los principios rectores del Derecho Laboral (centralidad de la persona humana y consideración del trabajo como derecho humano, la aplicación del principio protector como nivelador de las desigualdades en la libertad de contratación entre personas en condiciones desiguales de poder y de situación económica) fueron concebidos para brindar protección a personas individuales sin considerar otras responsabilidades de cuidado que los trabajadores y trabajadoras pudieran tener hacia terceras personas, como los miembros de su familia.

En su origen, las normas que regularon el trabajo de las mujeres tuvieron un importante sesgo “protectivo”, amparándose en una representación de vulnerabilidad de las mujeres. Así, fue su intención la de preservarlas de las deficientes condiciones de trabajo existentes, y gracias a este sesgo, surgieron disposiciones relativas al descanso semanal y a la mejora en las condiciones de salubridad, entre otras. Posteriormente, la mejora de las condiciones de trabajo en términos generales, sin distinción de sexo, hizo desaparecer las protecciones especiales conquistadas inicialmente en forma exclusiva para las mujeres, garantizándose éstas como derechos de los trabajadores de ambos sexos.

Cabe destacar que la evolución de la normativa laboral se cruza necesariamente con una variable económica: a medida que avanzan los procesos de industrialización y aumenta la demanda de mano de obra femenina en el proceso productivo, se va intensificando el proceso de eliminación de trabas legales para la incorporación de las mujeres³. Esta evolución

3 Las normas civiles y mercantiles establecían, a principios del siglo XX, importantes limitaciones a la capacidad de las mujeres, especialmente de las casadas, para realizar actividades lucrativas; necesitaban el consentimiento expreso del marido para trabajar o comerciar, potenciándose en forma indirecta, en la legislación laboral, el cese en el trabajo de la mujer que contrae matrimonio, y nuevamente se refuerza su rol como madre.

se concretó en Europa, luego de las dos guerras mundiales, y en América Latina coincidió con los procesos de industrialización por sustitución de importaciones, especialmente en los países del Cono Sur.

Sin embargo, la concepción del trabajador en términos neutrales con respecto a su sexo, no ayudó a las mujeres a superar su condición de desventaja en el mundo del trabajo, fundamentalmente porque en la esfera de su vida privada no se había producido ninguna transformación.

El reclamo feminista liberal por la igualdad formal, es decir, la eliminación de barreras legales hacia el desarrollo pleno de las capacidades de las mujeres, tales como la libertad de acceso a las profesiones y la habilitación para actuar sin restricciones en la vida económica activa, tuvo un objetivo claro en tanto se encontraban vigentes las normas restrictivas de la capacidad civil de las mujeres. Sin embargo, una vez superada esa desigualdad formal, muchas veces el feminismo se encuentra en conflicto aparente con la necesidad de contar con una regulación específica que dé cuenta de los distintos roles que asumen las mujeres que se desempeñan tanto en el trabajo productivo como en el reproductivo, así como de las relaciones de género que se establecen en el mercado y en los hogares⁴.

En el Derecho del Trabajo se presenta una dicotomía donde parecen competir dos valores distintos: por un lado, se acepta la vigencia del principio de igualdad; pero por otro, se reclama la regulación diferencial para ciertos supuestos. Esta dicotomía cobra especial relevancia para el análisis de género de la normativa laboral, o, más ampliamente: para indagar el modo en que los ordenamientos laborales dan cuenta de lo que es igual y lo que es diferente entre hombres y mujeres.

Es aquí donde toman dimensión las teorías feministas desarrolladas principalmente en las últimas décadas del siglo XX, que buscan revalorizar la diferencia de las mujeres a partir de una nueva concepción de la moral y el desarrollo de una ética del cuidado (Gilligan 1982)⁵.

4 Dworkin (1977) distingue entre brindar un “trato igualitario” a las personas y “tratar a las personas como iguales”. El principio, sostiene, debería ser tratar a las personas “como seres iguales” (esto es, personas que tienen el mismo derecho moral a adoptar libremente un plan de vida y recibir el mismo respeto de sus semejantes) de modo que se les permita un adecuado uso de los recursos a su disposición, que les faciliten un aprovechamiento real de las oportunidades que se presentan. El derecho a recibir un “mismo trato” sólo puede ser derivado de aquél otro principio.

5 El carácter aparente del conflicto entre el liberalismo y el feminismo se hace claro en la defensa que ciertas feministas liberales han hecho de la intervención del Estado en el interior del hogar,

La regulación en términos neutrales muchas veces puede esconder la realidad que se pretende regular. En el Reino Unido, la *Sex Discrimination Act* de 1975 estableció la prohibición legal de discriminar en forma directa o indirecta. Se entiende que una mujer es discriminada en forma directa cuando, por motivo de su sexo, “recibe un trato menos favorable que el que hubiera recibido un hombre” en similares circunstancias. La misma norma establece que la prohibición de discriminación directa se aplica también a los hombres: no está permitido discriminar a un hombre por motivos de su sexo, brindándole un tratamiento menos favorable que el que hubiera recibido una mujer en similares circunstancias.

La prohibición legal de discriminar concebida en estos términos, ha generado más de un problema: por un lado, la necesidad de establecer una comparación con el otro sexo ha llevado a resultados inesperados cuando la comparación era difícil de establecer, típicamente en el caso de un embarazo. Por otra parte, la concepción de la garantía de no discriminación en términos neutrales en cuanto al sexo, distorsiona la finalidad misma de la norma: fue sancionada para mitigar los problemas de la discriminación contra las mujeres, no lo contrario.

Además de la *discriminación directa*, que se enfrenta a las dificultades que hemos visto en cuanto a su conceptualización, existe otra forma de discriminación denominada *discriminación indirecta*. En el ámbito del empleo, esta última se presenta cuando se aplican requisitos o condiciones a la contratación o promoción de trabajadores que son aparentemente neutrales en términos de género, pero que en definitiva, tienen un impacto desigual entre los hombres y las mujeres. Por citar un ejemplo, presumiblemente más hombres que mujeres podrán cumplir con el requisito de tener determinados años ininterrumpidos de experiencia laboral o cierta educación formal a los 35 años de edad, ya que esta condición, aparentemente neutral, esconde las distintas responsabilidades reproductivas que asumen hombres y mujeres a lo largo de su vida.

Se han identificado como *discriminación institucional* aquellas prácticas o comportamientos tan institucionalizados que el individuo que las cumple ya no se encuentra en la necesidad de ejercer una elección para

de modo que se revierta la desigualdad en términos de poder y obligaciones en la esfera de la vida privada (Moller Okin 1989).

actuar de una manera discriminatoria. El individuo sólo debe cumplir con las normas, las reglas y procedimientos institucionalmente aplicables. (McCrudden 1982).

La regulación legal de la prohibición de discriminar no está libre de problemas. Por un lado, sufre las dificultades propias del Derecho que, en su pretensión de regular y modelar conductas sociales, debe superar las limitaciones que le impone la naturaleza misma de su discurso normativo. Por otra parte, *no toda desigualdad implica discriminación: la garantía de igualdad no debe implicar el trato igualitario a quienes se encuentran en distintas circunstancias.*

Dicho de otro modo, señalar que los derechos son iguales para todos no significa asumir que las personas sean idénticas entre sí ni que tengan las mismas condiciones de desarrollo social y personal. Tampoco supone, en los planos social e institucional, que las posibilidades de ejercer estos derechos estén dadas en igual medida para todos. Así, la noción de igualdad remite a la necesidad de equiparar las diferencias entre las personas y sus circunstancias bajo un parámetro de dignidad mínima que sea común para todos. Por ello, permite ver y cuestionar la existencia de desigualdades en el ejercicio de derechos como parte de un proceso producido social e históricamente y, por tanto, invita a identificar oportunidades y herramientas para su equiparación, asumiendo que se trata de un proceso que debe construirse. Así, el principio de igualdad representa un horizonte, un punto de llegada, que requiere de instrumentos específicos para su concreción (Faur 2002).

El reconocimiento normativo y la revalorización social de la diferencia entre hombres y mujeres son defendidos por un importante sector de las teóricas del feminismo, con fundamento en gran medida, en las teorías de Gilligan sobre el desarrollo moral y la ética del cuidado. Sin embargo, estas posiciones han sido criticadas aún dentro del mismo feminismo por quienes sostienen que la estructura patriarcal de la sociedad se basa en el sometimiento de la mujer y su dominación por parte de los hombres; la voz de las mujeres que se busca revalorizar es en realidad la voz de la dominación que los hombres han ejercido sobre ellas (MacKinnon 1987). Así, la tensión se desplaza en estos casos, hacia la paradoja de afirmar la diferencia para reclamar la igualdad.

Con relación al tema abordado, la especificidad de las trabajadoras como sujetos de derecho, no se basa exclusivamente en su capacidad reproductiva, sino que su condición de género opera como fuente para las diferencias de trato y de oportunidades en el ámbito laboral. La segmentación en el acceso a empleos de distintos grados de complejidad; las diferencias en los niveles de ingreso según el género; la exposición a situaciones de acoso sexual en el entorno de trabajo y la naturalización de jerarquías masculinas que dificultan a las mujeres la ocupación de puestos mejor remunerados forman parte de un esquema más o menos institucionalizado, construido históricamente tanto en función de nociones equivocadas sobre las diferentes capacidades de hombres y mujeres para interactuar en el mundo de la política, del trabajo y de la familia, como de la valoración diferencial que unos y otras detentan a partir de estos preconceptos. Esta situación, que alude a las desigualdades construidas, modela diferencias que requieren de abordajes específicos para su superación y es en función de ello que existen instrumentos jurídicos internacionales y normas constitucionales que adscriben a mecanismos de acción positiva para el adelanto de las mujeres en la vida pública.

Instrumentos para eliminar la discriminación de género en el mundo del trabajo

Durante el siglo XX, se incluyeron normas y principios igualitarios -principalmente en el ámbito constitucional al proclamar el principio de igualdad entre ambos sexos- que se tradujeron, ya sea a partir de una derivación del principio general de igualdad o bien de forma independiente, en el plano laboral. Así, comenzó un progresivo proceso de eliminación en los ordenamientos jurídicos de normas contrarias a este principio de igualdad, si bien continúan vigentes regulaciones protectorias y limitativas del acceso de la mujer al mercado de trabajo en igualdad de condiciones que los hombres, y las normas sobre protección a la maternidad.

Si el punto de partida fue el reconocimiento que en determinada etapa del ciclo de vida, las mujeres pueden devenir en madres, hay otra diferencia que no es biológica sino social, que sólo se vislumbra al incorporar en la agenda legislativa el principio de igualdad. De este modo, los principios

del derecho laboral se plasman en la legislación interna de cada país a través de su pirámide jurídica, que contiene las constituciones, códigos de trabajo (cuando existen) y otras leyes complementarias o disposiciones reglamentarias. Asimismo, los tratados internacionales de derechos humanos y los Convenios de la OIT ejercen una importante influencia sobre dicho ordenamiento, en la medida que orientan algunos lineamientos de la legislación interna. Finalmente, buena parte de los países diseñó políticas específicas para superar la discriminación contra las mujeres (aún cuando sus resultados son diversos).

Por cierto, la aprobación de disposiciones igualitarias en los países seleccionados de América Latina, fue un proceso bastante lento y heterogéneo en la mayor parte de los ordenamientos analizados, existen aún en el Derecho del Trabajo, que se caracteriza por su carácter intervencionista, normas correspondientes a la primera fase de protección del trabajo de la mujer (que incluyen desde la prohibición de tareas penosas, hasta un trato discriminatorio a las empleadas de servicio doméstico) pese a que la mayoría de los textos constitucionales contienen declaraciones del principio de la igualdad y la ratificación de los principales pactos y tratados internacionales de derechos humanos.

Para ofrecer un panorama de este contexto, se presentará a continuación la situación de seis países seleccionados de América Latina (Argentina, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador y Uruguay), con relación a sus normas constitucionales y la ratificación de instrumentos internacionales de derechos humanos para, posteriormente, ejemplificar a partir de la incorporación de éstos en las regulaciones laborales internas.

El marco constitucional

A partir de las reformas de sus constituciones, la mayoría de los países analizados asumieron una cantidad importante de compromisos con sus ciudadanos y ciudadanas en términos de garantizar la equidad y la igualdad de oportunidades en distintos ámbitos de la vida social.

Entre los distintos ordenamientos considerados en este estudio, Ecuador y El Salvador son los dos países que incorporan mayoritariamente, dentro de sus constituciones, numerosas disposiciones relativas al

trabajo. En el caso de Ecuador, es el país que mayor especificidad otorga a garantizar el trabajo de las mujeres, al punto tal que establece que se reconocerá como labor productiva el trabajo doméstico no remunerado e incorpora acciones afirmativas en el texto constitucional. La Constitución de El Salvador, en la sección segunda, trata sobre “Trabajo y Seguridad Social” dedicándole numerosos artículos a las relaciones laborales en general. Las especificidades en términos de género refieren a la consideración de la mujer trabajadora como madre: derecho al descanso remunerado antes y después del parto y a la conservación del empleo (Art. 42).

En la Constitución de Argentina no hay un tratamiento específico de garantías a la mujer trabajadora, sino hacia los trabajadores en general y sólo establece un régimen especial de seguridad social para la embarazada y la madre durante el tiempo de lactancia. Es decir, lo ubica no dentro del derecho al trabajo sino como un atributo de la seguridad social (Art. 75 inc. 23). Además, la Constitución argentina ha incorporado la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW, por sus siglas en inglés) -y otros tratados internacionales de derechos humanos- a su Constitución (Art. 75, inc.22), por lo cual, dispone en su Carta Magna de garantías contra la discriminación. El caso chileno es similar, pues incorpora garantías específicas en términos que aseguran a todos los habitantes la igualdad de oportunidades en la vida nacional. A partir de 1999, la Constitución de Chile consagra la igualdad de derechos entre hombres y mujeres al modificar el Artículo 1º, que sostenía “los hombres nacen libres e iguales en dignidad y derecho” y reemplazarlo por “*las personas* nacen libres e iguales en dignidad y derecho” al tiempo que consagra que “hombres y mujeres son iguales ante la Ley”, sin realizar otras referencias sustantivas en el texto constitucional.

Por su parte, la Constitución Nacional de Costa Rica garantiza en su Art. 71 que las leyes darán protección especial a las mujeres y a los menores de edad en su trabajo; además, varios de los principios de la CEDAW fueron incorporados en su texto constitucional, que contempla la igualdad de derechos y responsabilidades de los cónyuges y la no discriminación por género en el acceso a cargos políticos, entre otras garantías. Finalmente, Uruguay no establece ninguna especificidad en términos de trabajo femenino, con la salvedad del Artículo 54 que

señala que el trabajo de las mujeres y de los menores de dieciocho años será especialmente reglamentado y limitado.

Pese a estos importantes adelantos en la protección constitucional del derecho a la igualdad, a la no discriminación y de los derechos del trabajo, esto no ha sido uniformemente acompañado por la voluntad política de promover los cambios necesarios en las prácticas sociales que den operatividad al Derecho, al mismo tiempo que las políticas de ajuste estructural aplicadas en estos países, muchas veces han debilitado la capacidad del Estado para adoptar las medidas positivas necesarias para cumplir con los compromisos asumidos. La tensión entre las garantías constitucionales y la capacidad efectiva del Estado para hacerlas operativas, se vislumbra, en muchos casos, en la distancia entre las cláusulas de las constituciones políticas y las normas específicas del Derecho del Trabajo, como se verá más adelante.

Pactos y tratados internacionales

El papel que han desempeñado los pactos y tratados internacionales constituyó un factor clave en materia de garantía de igualdad y de no discriminación, como también en relación a garantizar el derecho al trabajo.

Cabe recordar que ratificar tratados de derechos humanos no tiene como único objeto servir de complemento a la parte dogmática de la Constitución sino que, necesariamente, implica condicionar el ejercicio de todo el poder público, incluido el que ejerce el Poder Judicial, al pleno respeto y garantía de estos instrumentos. Dada la jerarquía constitucional otorgada -en algunos casos- a los tratados de derechos humanos, su violación constituye no sólo un supuesto de responsabilidad internacional del Estado sino también, la violación de la Constitución misma. En el plano interno, la no aplicación de estos tratados por parte de los tribunales nacionales supondría la adopción de decisiones arbitrarias, por prescindir de la consideración de normas de rango constitucional.

Los tribunales internos tienen a su cargo velar por el pleno respeto y garantía de todas las obligaciones internacionales asumidas por los distintos países en materia de derechos humanos por parte de los poderes del Estado. De esta manera, las declaraciones y tratados internacionales

reconocen el derecho al trabajo, pero con reserva respecto de las condiciones en las que pueden hacerse efectivas, subordinándolas a recursos y peculiaridades de cada Estado o refiriendo a la obligación del Estado a establecer políticas dirigidas a efectivizar ese derecho.

Considerando la secuencia de su aprobación, el primer instrumento internacional es la Declaración Universal de los Derechos Humanos que establece en su art. 23: “i) Toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo; ii) Toda persona tiene derecho sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual; iii) Toda persona que trabaja tiene derecho a remuneración equitativa y satisfactoria que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social; iv) Toda persona tiene derecho a fundar sindicatos y a sindicarse para la defensa de sus intereses”. La reserva respecto de las condiciones para efectivizarlo se encuentra prevista en el Art. 22: “Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social, y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, *habida cuenta de la organización y los recursos de cada Estado*, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a su dignidad y al libre desarrollo de su personalidad”.

En el caso del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), se establece que los Estados Partes *reconocen el derecho a trabajar*, que comprende el derecho de toda persona a tener la oportunidad de ganarse la vida mediante un trabajo libremente escogido o aceptado, *y tomarán medidas adecuadas para garantizar este derecho*. Entre las medidas que habrán de adoptar cada uno de los Estados Partes del PIDESC, para lograr la plena efectividad del derecho al trabajo, deberá figurar la orientación y formación técnico-profesional, la preparación de programas, normas y técnicas encaminadas a conseguir un desarrollo económico, social y cultural constante y la ocupación plena y productiva, en condiciones que garanticen las libertades políticas y económicas fundamentales de la persona humana.

En términos similares, el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos “Protocolo de San Salvador”, reconoce que toda persona tiene derecho al trabajo y fija el compromiso de

los Estados Partes del protocolo a adoptar las medidas necesarias tanto de orden interno como mediante la cooperación entre los Estados, especialmente económica y técnica, *hasta el máximo de los recursos disponibles y tomando en cuenta su grado de desarrollo, a fin de lograr progresivamente, y de conformidad con la legislación interna, la plena efectividad de los derechos que se reconocen* en dicho Protocolo (Art. 1).

Todos los tratados internacionales e interamericanos hacen referencia explícita al principio de no discriminación en razón de sexo (entre otras dimensiones), pero además, la *discriminación* de género es abordada específicamente por la CEDAW. Esta Convención fue aprobada en 1979 como respuesta a la evidencia de prácticas discriminatorias contra las mujeres, fueran éstas voluntarias o producto de un orden social determinado. La noción de discriminación supone “toda distinción, exclusión o restricción basada en el sexo que tenga por objeto o por resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio por la mujer, independientemente de su estado civil, sobre la base de la igualdad del hombre y la mujer, de los derechos humanos y las libertades fundamentales en las esferas política, económica, social, cultural, civil o en cualquier otra esfera” (Art. 1 CEDAW). Por lo tanto, esta Convención, a diferencia de otros tratados de derechos humanos, no se erige como *neutral* en términos de género sino que promueve la creación de medidas de acción afirmativa para aumentar las oportunidades de participación económica, social, cultural, civil y política de las mujeres⁶.

La CEDAW procura ofrecer pautas para la incorporación de las mujeres a los procesos de desarrollo en igualdad de condiciones con los hombres. Así, su énfasis se ubica en la regulación de las relaciones entre hombres y mujeres en el mundo de lo público y desde esta visión, *propone pautas para la igualdad en la esfera económica en general y en la esfera del empleo, en particular*. Estipula las condiciones relativas al derecho al trabajo por parte de las mujeres tanto desde el punto de vista de la demanda de empleo -relacionadas con los procesos de selección, los criterios

6 En 1999, la Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó un Protocolo Facultativo a la Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer. Este Protocolo ha sido firmado hasta el momento por 76 estados, y ratificado por 57. Los seis países bajo estudio ratificaron la CEDAW, todos firmaron su Protocolo Facultativo, pero sólo tres lo han ratificado a la fecha (Costa Rica, Ecuador y Uruguay).

acerca de la remuneración, a la seguridad social, la protección de la salud y de la maternidad-, como desde la mirada de la oferta y la ampliación de la autonomía de las trabajadoras -vinculadas a la elección del trabajo o profesión, la formación profesional (Art. 11- 1). También deja sentado que las mujeres tendrán derecho a prestaciones familiares con independencia de su estado civil (Art. 13).

Igualmente, la CEDAW explicita que los derechos de las trabajadoras deben ser protegidos de potenciales discriminaciones originadas por matrimonio y/o maternidad de las mujeres. Establece claramente que los estados deben tomar medidas adecuadas para prohibir y sancionar este tipo de prácticas discriminatorias, a la vez que deben proteger la maternidad a través de licencias pagas, prevención de ejecutar trabajos que puedan perjudicar a la trabajadora durante el embarazo, prestación de servicios de cuidado infantil y otras medidas que permitan combinar las responsabilidades laborales y familiares de los padres (Art. 11-2).

El Protocolo Facultativo logra colocar a la CEDAW en igualdad de condiciones respecto de otros instrumentos internacionales, al establecer procedimientos para las denuncias al comité de la convención para la eliminación de la discriminación contra la mujer, así como para las investigaciones sobre violaciones graves o sistemáticas cometidas por un Estado Parte y que pudieran ser iniciadas por el Comité. De tal modo, este instrumento refuerza los mecanismos internacionales de control y seguimiento de la CEDAW, y a la vez permite fortalecer el conocimiento y la aplicación de sus postulados por parte de personas, grupos de personas y estados.

Cabe destacar también el papel que han desempeñado los convenios de la Organización Internacional del Trabajo -OIT- en materia de regulación del trabajo femenino, tanto en términos de regulaciones concretas como también han actuado como marco conceptual para las legislaciones internas. De éste modo, al ratificar un determinado convenio, el Estado-miembro de la organización asume la obligación de implementar los principios establecidos en el Convenio. El carácter vinculante se manifiesta además, en la obligación de informar periódicamente los motivos que impiden su ratificación y las medidas que se están tomando para revertir la situación desfavorable.

Los convenios de la OIT referidos al trabajo de la mujer se clasifican en dos tipos: convenios protectivos e igualitarios. Los *convenios protectivos*

son, cronológicamente, los primeros que aparecen hasta 1950 aproximadamente, que se caracterizan por proteger a la mujer, no sólo en su función biológica como madre, sino de la consideración de la mujer como sujeto limitado de derechos (Convenio 3; 103; 183; 41; 89; 13; 127) mientras que los *convenios igualitarios* (Nº 100; 111; 156; 171) no buscan únicamente garantizar el derecho a la no discriminación, sino que avanzan en crear las condiciones para el logro de la igualdad de oportunidades.

Lo expuesto da cuenta de una cantidad y variedad de normativas, reglamentaciones, garantías constitucionales, convenios y pactos internacionales que se requieren para garantizar la igualdad de trato entre hombres y mujeres, remover mecanismos discriminatorios y promover la igualdad entre los géneros. Sin embargo, estas disposiciones deben ser necesariamente acompañadas por políticas que promuevan la implementación de acciones y mecanismos que efectivicen la igualdad de oportunidades en el trabajo, como también de evaluaciones permanentes que den cuenta de los resultados alcanzados. Así, la mayoría de los países han adoptado, cuando menos formalmente, planes y políticas activas en materia de igualdad de oportunidades en el mundo del trabajo, con impactos diferentes de acuerdo a la dinámica interna de cada uno de los países.

Regulación del trabajo y relaciones sociales de género

Dos etapas bien diferenciadas se presentan en la producción legislativa de los países seleccionados e identifican el contexto en que surgieron las diversas regulaciones laborales. La primera de ellas se puede ubicar en forma contemporánea al surgimiento de los estados de bienestar en los países estudiados y que presentan un desarrollo similar en términos de sistemas de seguridad social. Aquí encontramos los casos de Argentina, Costa Rica y Uruguay que, si bien no dictaron Códigos de Trabajo (excepto Costa Rica, cuyo Código de Trabajo fue sancionado en 1943), los tres sancionaron sus primeras leyes laborales a partir de la década de 1940. El caso de Chile se puede ubicar en un desarrollo intermedio, pese a que se encuentra dentro de los países pioneros en términos de seguridad social. Las normas vigentes en materia laboral en Ecuador y el Salvador

fueron dictadas a partir de la década de 1960 en adelante, situación que condice con el desarrollo tardío de sus sistemas de seguridad social.

En ambas etapas se visualiza una preponderancia de normas de tipo protectorio, como primeras medidas que se incorporan a la legislación para diferenciar el trabajo femenino; y paulatinamente se puede identificar la incorporación de normas de igualdad y acciones positivas en el mundo laboral, ubicadas especialmente a partir de principios de los años noventa.

Para precisar: en forma previa a la conformación de los sistemas de seguridad social, en América Latina se sancionaron normas que protegían a las mujeres del trabajo nocturno, insalubre o en condiciones demasiado penosas, tomando en cuenta a la mujer sólo en su rol de madre. En los años en que los países seleccionados sientan las bases de los estados de bienestar, especialmente en Argentina, Uruguay, Chile y Costa Rica, se sigue considerando a la mujer como madre, situación que condice con el diseño de un tipo especial de arreglo institucional como los que se desarrollaron en la región. Así, la figura paradigmática del trabajador asalariado fue la del varón y los beneficios de la seguridad social se esparcieron por mecanismos de cascada o goteo al grupo familiar del asalariado.

En efecto, mientras el supuesto de pleno empleo fue “masculino”, la “norma”, la relación laboral “típica” era el trabajo regular, por tiempo completo, en edad activa y con muy pocos cambios de puestos y de actividad. Tan fuerte fue este supuesto, que en casos como el argentino, los derechos sociales surgen unidos a los derechos laborales e incorporados a la Constitución Nacional. Claramente, las mujeres quedaron en una posición desventajosa, logrando la inclusión de determinadas normas protectorias, pero sin que se promoviera el principio de igualdad. Aquello que jurídicamente podría ser acertado otorgando, de esta forma, una oportunidad para una solidaridad social efectiva, arrojó como resultado un sistema fragmentado injustamente privilegiado, basado fundamentalmente en las diferencias verificadas en el mercado laboral.

En estas dos etapas se pueden ubicar también la ratificación de los ya mencionados Convenios de la OIT por parte de los países miembros. Así, en la primera etapa se ratifican los convenios protectorios y en un segundo estadio, la ratificación de convenios de tipo igualitario. De esta forma, los primeros convenios reconocen una “debilidad” relativa de las mujeres

al protegerlas de tareas insalubres y penosas, y por el otro, una férrea noción que la maternidad y las responsabilidades familiares son exclusivas de las mujeres (Abramo, Valenzuela y Pollack 2000). Recién a partir de la incorporación de los convenios igualitarios se inicia un nuevo tratamiento en donde, al menos el objetivo formal, fue el de garantizar igualdad de oportunidades para mujeres y varones en el mundo del trabajo⁷.

En todos los casos, podemos considerar que la aprobación de la CEDAW en 1979, por la Asamblea General de las Naciones Unidas, marcó un punto de inflexión en el reconocimiento legislativo del trabajo femenino. A partir de allí, en mayor o menor grado, comienza a incorporarse el principio de equidad de género en el mundo del trabajo, especialmente en la regulación de convenios internacionales, aunque también en diversos ordenamientos internos de los países.

Ahora bien, resulta interesante señalar que desde mediados de la década de 1980, y durante la de 1990, países latinoamericanos, coincidentemente con el restablecimiento de gobiernos democráticos, reforman sus constituciones políticas. La mayoría de estas reformas nació para resolver problemas comunes e incluyó, finalmente, respuestas muy similares entre sí. Los seis países seleccionados en este estudio ratificaron la CEDAW prácticamente en los mismos años. En algunos casos, como el de Argentina, se otorgó a la CEDAW (entre otros convenios y pactos de derechos humanos) jerarquía constitucional. En el caso de otros países, se incorporaron en el texto constitucional capítulos dedicados al trabajo. Merece mencionarse el caso de Ecuador que agregó en el texto de su Constitución una obligación del Estado de “propiciar” la incorporación de mujeres al trabajo, con la garantía del Estado de igual remuneración por igual tarea.

Este proceso estuvo acompañado, en muchos casos, por la incorporación de un Plan de Igualdad de Oportunidades por los organismos encargados de las políticas de género de cada uno de los países y por la conformación de las Comisiones Tripartitas en el Mundo del Trabajo y otras instancias importantes en esta dirección⁸. En otros casos, no hubo sanción

7 Marco (1999) señala que a lo largo del tiempo se evidencia un cambio en la orientación de los convenios de la OIT, que va desde el tipo de regulaciones que incluyen, considerando una protección diferenciada (la prohibición de cierto tipo de labores para las mujeres), hacia una regulación que tiende a la protección de la maternidad/paternidad y que promueve las responsabilidades compartidas.

de un Plan de Igualdad de Oportunidades como política específica, lo cual no obstaculizó que se incorporaran normas que promueven la equidad de género, como el caso de Costa Rica.

Si bien se visualiza claramente un avance en términos de promoción de la igualdad, tanto en la producción normativa internacional como en los ordenamientos internos de los países, en la década de 1990 se produjo un nuevo punto de inflexión: los *procesos de ajuste y reformas estructurales en América Latina*.

La mayoría de los países de la región, comenzando por Chile en la década de los 80, aplicaron políticas de corte neoliberal que implicaron una transformación de la estructura del Estado y de su facultad de intervención y regulación sobre la economía y el mercado de trabajo. Es decir, no solamente se aplicaron políticas en el orden económico sino que se produjo una transformación en los principios de organización social y económica. En esta etapa culmina la “era de la regulación protectora del trabajo” y las políticas tendientes a asegurar el pleno empleo, fueron reemplazadas por el predominio neoliberal, que se tradujo en procesos caracterizados por la conjugación de profundas transformaciones económicas, conjuntamente con reformas tributarias, medidas de flexibilización laboral acompañadas por severas restricciones a la red de seguridad en el trabajo y de las instituciones sociales.

En materia de regulaciones laborales, se puede señalar que más allá del discurso neoliberal de los mentores de las reformas en relación con “desregular” las relaciones laborales, en los hechos el sesgo intervencionista se acentuó más, presentando matices diferenciados en los países seleccionados⁹. La paradoja se da cuando de forma paralela a la aplicación de las medidas flexibilizadoras de cuño neoliberal, con el consiguiente aumento de la vulnerabilidad de los trabajadores/as, se fueron concretando una serie de acciones positivas tendientes a garantizar la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres¹⁰.

8 Sin embargo, Daeren (2001) relativiza el alcance de estas instancias, señalando especialmente su fracaso en lograr la inclusión de la equidad de género en la política económica y laboral.

9 Se pueden considerar como reformas a “ultranza” a las reformas aplicadas en Chile y Argentina, mientras que Costa Rica mantiene, fiel a su tradición bienestarista, mayores garantías para los trabajadores/as.

10 El caso de Ecuador resulta ilustrativo: a partir del año 2000 se aplicó un severo ajuste fiscal al punto de dolarizar la economía y flexibilizar las condiciones de contratación a un extremo de

Sin embargo, pese al avance en la positivización del principio de igualdad, las políticas económicas que se fueron implementando en América Latina, de corte neoclásico, no observaron ninguna dimensión de género en los niveles meso y macro. En cambio, sus propuestas de política se redujeron a: legislación por igualdad de oportunidades, educación para combatir los prejuicios sexistas y “redes de contención” para las mujeres, quienes difícilmente acceden a empleos plenos y en cambio reciben programas sociales focalizados -en caso de encontrarse en situación de extrema pobreza-. En ningún momento se propone una reestructuración de las instituciones meso o el rediseño de políticas macro. En términos prácticos, este tipo de políticas pretende reforzar el papel del empleo en la organización social, promoviendo un aumento del “volumen total del empleo” a costa de su “calidad”, sin diferenciar en ello si son hombres, mujeres, jóvenes o ancianos los que ofrecen su fuerza de trabajo.

Lo llamativo de estos procesos radica en que, a pesar de la existencia y ratificación de todos los mecanismos y disposiciones para garantizar la equidad de género, en los hechos, salvo contadas excepciones, se implementó una flexibilización y precarización de las condiciones de trabajo que implican un mayor perjuicio para los ciudadanos/as. En rigor, en este nuevo contexto, el problema no sería que la mujer sea considerada y protegida como “madre” sino que a la luz de estas políticas precarizadoras del empleo, el problema es precisamente que sea o quiera ser madre. Es decir que la maternidad, en el contexto de la flexibilización laboral, pasa a ser una fuente de desventaja para las mujeres. De allí es que se desestimula la contratación de mujeres bajo el supuesto mayor costo laboral, no se provee de servicios reproductivos y, en los casos de precariedad absoluta, la trabajadora es penalizada precisamente si “transgredir” la norma y decide tener un hijo/a. Así, la maternidad pasa de ser una función social, protegida por el Estado de Bienestar, a una cuestión individual que, agravada por el retiro de los servicios sociales estatales en la mayor parte de los países latinoamericanos, vuelve compleja la situación de las mujeres trabajadoras¹¹.

mayor vulnerabilidad. Sin embargo, y como producto de la acción conjunta del mecanismo para el adelanto de la mujer (CONAMU) y del movimiento de mujeres organizado, se lograron incorporar una serie de disposiciones igualitarias.

11 Abramo (2002) analiza y busca erradicar lo que caracteriza como un mito: que la contratación de mujeres implica un mayor costo laboral.

Esta grave situación de asimetría entre ordenamientos constitucionales con amplia consideración de la igualdad de oportunidades y la ausencia de mecanismos efectivos que contribuyan a su concreción, sucede además, en el mismo momento en que se produce un ingreso masivo de la mujer en el mercado de trabajo. Es decir, mientras se amplía la participación económica de la mujer, se restringen los beneficios sociales y las prestaciones correspondientes y se vuelve aún más visible la asimetría entre oportunidades, incentivos y restricciones económicas para hombres y mujeres. Esto significa que, si bien la informalización en el empleo y las severas restricciones que han sufrido las instituciones de política social (previsión social, salud, educación), afectan a todos por igual, el impacto es diferente según se trate de hombres o mujeres.

Las evidencias son irrefutables: las mujeres tienen iguales o mejores oportunidades educativas que los hombres en todos los niveles de enseñanza, sin embargo, su incorporación al mercado de trabajo es dispar, precisamente por la exclusión de la mujer de los espacios de poder, por un conjunto de estereotipos relacionado con la posibilidad de desempeño femenino en diversas tareas y puestos de trabajo y por la presencia de un “techo de cristal” (*glass ceiling*) para las mujeres. Además, se debe considerar que el componente tecnológico condiciona el tipo de actividad, calidad y número de ocupaciones demandadas, el tamaño y rasgos organizacionales de las empresas que afectan la estructura de reclutamiento laboral y de promoción. Y no menos importante resulta ser la diferencia en la presión doméstica que tienen las mujeres y la consiguiente necesidad de articular el trabajo remunerado con sus responsabilidades familiares.

Los altos índices de informalidad en el empleo de mujeres en América Latina, imponen una importante limitación a los efectos posibles de la regulación legal del trabajo y su impacto de género. En tanto la legislación laboral sólo se aplica en las relaciones de empleo remunerado específicamente determinadas por las leyes (muchas veces excluyendo las áreas donde el empleo femenino es más relevante, como el trabajo doméstico), los principios y garantías consagrados por las normas, aún cuando fueran plenamente operativas, están lejos de asegurar protección a la totalidad de las mujeres asalariadas o económicamente activas.

Nuevamente, todo el peso de la discriminación está puesto en el trabajo productivo, que por cierto es alto debido a la segregación genérica

(vertical y horizontal) y a la brecha salarial, entre otras causas, pero se continúa sin centralizar el debate en la importancia del trabajo reproductivo y de la economía del cuidado para el funcionamiento del sistema económico social. En esta dirección, las acciones que se han realizado han colocado la provisión de servicios reproductivos como “vías complementarias” para el fomento de la incorporación de las mujeres a ocupaciones consideradas típicamente como masculinas: provisión de guarderías, acciones afirmativas y programas de igualdad, mayor educación y formación para las mujeres en materias no tradicionales.

Con este contexto como telón de fondo, el análisis que sigue se referirá, en primer lugar, al modo en que la legislación laboral de los países seleccionados incluye mecanismos que facilitan la armonización entre las responsabilidades familiares y laborales. En segundo lugar, se desarrollará un breve análisis sobre el alcance y las limitaciones que el principio de igualdad ha tenido en la positivización del derecho laboral en los distintos países, resaltando algunas de las paradojas existentes y los campos en los que aún opera una franca desigualdad en el acceso a derechos. Y, en tercer lugar, se señalarán los aspectos más significativos con relación a los efectos que la flexibilización laboral y las reformas a la seguridad social han tenido en términos de género.

La tensión entre trabajo y familia en la legislación laboral

Pensar a las mujeres como parte de una familia, como personas con responsabilidades en la gestación y crianza de sus hijos e hijas, constituye un signo indeleble en la cultura latinoamericana. Las expectativas sociales referidas a la dedicación de las mujeres al ámbito familiar suelen ser mayores que las asignadas a los varones en todas las etapas de su ciclo de vida. En consecuencia, esta mirada se encuentra presente en las normas relativas al trabajo de las mujeres. Así, el mismo Estado, a través de la regulación de las relaciones laborales, da cuenta de un sesgo de género que indica que, mientras la regulación laboral parte de un supuesto “masculino” como modelo de “trabajador”, el reconocimiento de las mujeres como trabajadoras no es independiente de su posición como madres. Así, se destaca que la mayor parte de la normativa laboral específicamente referida a

las mujeres, alude a mecanismos que les permiten articular su capacidad reproductiva y el cuidado de su familia con el empleo. Por ende, la protección de la maternidad es una constante en la legislación de los seis países analizados, aunque con muy diversos grados de estructuración.

En términos generales, vale la pena destacar dos grandes ejes relacionados con la normativa referida a la articulación entre empleo y familia. En primer lugar, se observa que ésta *se concentra en las referencias al período de gestación, alumbramiento y lactancia*. En los casos en los que se ofrece mayor protección -como el chileno- estas disposiciones alcanzan a cubrir hasta el primer año de vida del hijo o hija de la trabajadora. En cambio, son más que escasas las normas referidas al cuidado de los niños en otras etapas del ciclo de vida familiar. En segundo lugar, es notable que en la mayor parte de los países analizados, estas disposiciones *se refieren casi exclusivamente a los derechos de las mujeres* -asumiendo su doble función de trabajadoras y madres- y *casi nunca a los hombres* -cuya función como trabajadores parece partir del supuesto que existe una mujer que cubrirá las necesidades de cuidado de sus hijos-. Este supuesto se encuentra implícito en la distribución de licencias a madres y padres y en la regulación sobre guarderías y espacios de cuidado infantil, una vez que los niños ya nacieron, e indudablemente, contribuye al sostenimiento del modelo familiar según el cual es a las mujeres a quienes compete el cuidado de los más pequeños. Para ejemplificar los dos aspectos destacados, se presentarán algunas referencias a las normas que buscan la armonización entre familia y trabajo en los seis países seleccionados.

Durante el *período de gestación*, hay dos figuras presentes en los marcos jurídicos analizados. La más frecuente consiste en la protección contra el despido a las mujeres embarazadas sin causa justa, una vez que el embarazo ha sido notificado por parte de la trabajadora. Esta reglamentación -denominada "fuero maternal" - se encuentra en las legislaciones de Argentina, Chile, Costa Rica, Ecuador, El Salvador y Uruguay. Este elemento muestra particularidades en los distintos países con relación a su duración, sus condiciones de aplicabilidad y las sanciones que resultan de su vulneración por parte de los empleadores. Así, por ejemplo, mientras la legislación chilena reconoce este derecho a las mujeres durante el embarazo, y hasta un año después de finalizada la licencia por maternidad (es decir, hasta quince meses después del parto); la ley argentina protege el

empleo de la trabajadora hasta siete meses y medio después del parto; la costarricense señala que la protección contra el despido se extiende “durante el período de lactancia”, pero sin especificar duración, y la normativa de Ecuador alude exclusivamente a la finalización de la licencia por maternidad, equivalente a doce semanas, de las cuales sólo diez son posteriores al parto. El Salvador y Uruguay extienden la protección hasta que concluya el descanso postnatal. En Uruguay, la protección contra despido por causa de maternidad se extiende por un periodo no determinado en forma precisa por la ley, aunque la jurisprudencia ha entendido que esta prohibición de despedir a la trabajadora debe extenderse por un periodo de seis meses contado a partir del reintegro de la mujer al trabajo. Es decir que los plazos en los que esta normativa se aplica en los países bajo análisis son sumamente variables, en función de las disposiciones vigentes en los distintos países.

Como particularidades encontradas en las normas relativas a la protección contra el despido, se observa que, en el caso argentino, existe una regla que protege a la trabajadora que contraiga matrimonio y que, por interpretación de la jurisprudencia, se ha hecho extensiva al trabajador varón en algunas jurisdicciones. Por su parte, en el caso de Chile, el fuero maternal se fortalece junto a otra ley que prohíbe la solicitud de un examen de embarazo a quien se presente para cubrir un puesto de trabajo. En sentido inverso, y con un viso de protección sensiblemente menor, se observa que aún persisten legislaciones, como la de Ecuador, que explicitan la excepción del fuero maternal para las trabajadoras del servicio doméstico, o en el caso de Argentina, que directamente no la consideran. Esta falta de consideración de la maternidad para las ocupadas en esta rama de actividad es significativa, más aún considerando que el servicio doméstico ocupa a una importante proporción de mujeres de sectores populares en América Latina.

La otra norma presente en la regulación de relaciones laborales durante el período de gestación, busca proteger la salud de la mujer y del bebé, a través de la prohibición de realizar trabajos que puedan perjudicar el desarrollo del embarazo. A diferencia de la normativa sobre fuero maternal, esta disposición no se encuentra en todas las legislaciones analizadas sino solamente en las de Chile, El Salvador y Uruguay. En el caso de Costa Rica, la restricción a desempeñar actividades consideradas “peligro-

sas o insalubres” se extiende a todas las mujeres trabajadoras y no solamente a las embarazadas, lo que supone una concepción de las mujeres como personas vulnerables más allá de su estado de gravidez.

La protección del período de embarazo se consolida a través de la reglamentación de licencias por maternidad, que en todos los casos se inicia *obligatoriamente* con anterioridad a la fecha probable de parto. Una vez *pasado el período de gestación y alumbramiento*, las disposiciones legales apuntan a facilitar la capacidad de las mujeres para el cuidado de los niños recién nacidos. En general, las políticas públicas tendientes a mitigar las tensiones entre el empleo y el cuidado de niños, muestran tres elementos centrales, que aparecen en distinta proporción en la legislación analizada. Estos componentes se refieren a: la disponibilidad de “tiempo para cuidar; dinero para cuidar, y servicios de cuidado infantil” (Ellingstaeter 1999: 41). Si bien estos componentes abarcan a las políticas públicas, más allá de lo referido a la legislación laboral y a los primeros meses del ciclo de vida, resultan indicativos del modo en que se articulan las licencias por maternidad y paternidad, los subsidios otorgados por nacimiento o adopción de hijos y la reglamentación de guarderías y salas cuna contiguas a los establecimientos en los que trabajan los padres y madres.

El modo en que se estructuren estos tres elementos ofrece alternativas que, en cierto sentido, favorecen la consolidación de distintos modelos de provisión y de cuidado en la dinámica de las relaciones de género dentro de las familias. Y el papel del Estado, tanto en la definición de políticas orientadas al cuidado infantil, como en la regulación de relaciones laborales entre el mercado y los miembros varones y mujeres de las familias, dista de ser neutral.

Así, en la legislación laboral, el primero de los ejes destacados, relacionado con el “*tiempo para cuidar*”, se articula con el segundo, referido a la disposición de *recursos económicos* que posibiliten ocupar el tiempo de los adultos en el cuidado del niño o niña recién nacido. En esto –tiempo y dinero– consisten, principalmente, las licencias que se otorgan a las mujeres trabajadoras en ocasión de nacimiento o adopción de un hijo. El plazo mínimo para licencias, previsto en las legislaciones de los países analizados, consiste en 12 semanas, y se encuentra en los casos de Ecuador, Uruguay, El Salvador y Argentina (en este último se especifican como 90

días). Mientras tanto, Costa Rica y Chile disponen de licencias un poco más extensas: cuatro meses en el primer caso, dieciocho semanas en el segundo.

En todos los países, con excepción de El Salvador, dicha licencia se complementa con la percepción íntegra de la remuneración devengada por la trabajadora. El caso salvadoreño, en cambio, sólo reconoce el 75% del salario durante este período el cual establece que deberá ser abonado por adelantado por el empleador o patrono y no por el sistema de seguridad social.

Un tema de particular interés se relaciona con cuál es la vinculación financiera de los distintos estados en la protección de este derecho, más allá de su papel como su garante jurídico. En el caso de Costa Rica, por ejemplo, la Caja Costarricense de Seguro Social asume el pago del 50% del subsidio por maternidad. En Argentina, el salario de la trabajadora se reemplaza por una asignación familiar, mediante la cual el Estado asume el 100% de dicho costo. Por su parte, en el caso salvadoreño, la prestación en dinero que correspondiere al patrón se reduce en función del monto que la trabajadora hubiera recibido en carácter de subsidio por el Seguro Social.

Mención especial merece el otorgamiento de *licencias al padre* del hijo recién nacido o adoptado. Si el tratamiento particular del período de gestación, parto y puerperio se ampara en la diferencia sexual entre hombres y mujeres, y da cuenta de un trato diferente a algo que lo es (la capacidad reproductiva), el momento que inicia con el cuidado de un niño pequeño por parte de su familia, bien puede ser compartido por padre y madre. Solamente la lactancia se sustenta en una diferencia biológica que debe ser reconocida, pero los bebés requieren de otros cuidados adicionales que pueden ser brindados por ambos padres. Sin embargo, en las legislaciones analizadas, la participación del padre en este cuidado no se encuentra estimulada a través de permisos para cuidar. Costa Rica cuenta con un proyecto de ley que, de ser aprobado, establecería una licencia de quince días para los padres de niños adoptados o recién nacidos. En Ecuador no existe para los padres este beneficio, ni siquiera en una mínima expresión. En Chile, se reconoce sólo un día de licencia para los trabajadores padres y en Argentina dos días en el momento de producido el nacimiento –hasta tanto se sancione el proyecto de ley que considera quince días de licencia

para el padre—. En Uruguay, se otorgan tres días a los trabajadores del sector público en caso de requerirlo, y recientemente, la Ley 17.292 del 2001, estableció el derecho a una licencia especial de seis semanas continuas para todos los trabajadores/as dependientes que reciban uno o más menores para su adopción o legitimación adoptiva¹². Por último, en El Salvador se incluye una licencia otorgada “para cumplir las obligaciones familiares que racionalmente reclamen su presencia” que si bien puede extenderse, el empleador solo está obligado a abonar dos días. Lo llamativo de El Salvador es el señalamiento implícito que la licencia para los padres no se considera autojustificable, sino que debe argumentarse “racionalmente” en cada caso particular.

Mientras Costa Rica y Argentina presentarían la licencia más extensa para los padres, siempre que se aprueben los proyectos de ley en esta dirección, Chile ofrece otra particularidad dentro del universo analizado. Por una parte, porque especifica claramente que en caso de fallecimiento de la madre, tanto la licencia como la protección contra el despido se traslada al padre. Por otra parte, porque otorga a la madre o al padre (según decisión de la primera), licencias extraordinarias durante el primer año de vida del niño, válidas para aquellos casos en que el bebé presente una enfermedad grave. Pese a la flexibilidad señalada en el texto de la ley, se observa que estas licencias en escasas oportunidades son tomadas por el padre. Así, por ejemplo, en el año 2001, más de 117.000 mujeres hicieron uso de este beneficio, frente a sólo 19 hombres¹³. El año en el cual hubo una mayor utilización de licencias por parte de los padres fue 1997, y su número total fue de 92. Siendo una norma reciente, que de algún modo va en sentido inverso a la cultura de una sociedad que construye capacidades diferenciales en hombres y mujeres para el cuidado de los niños pequeños, no parece extraña esta diferencia en el resultado de su aplicación.

Aún así, es interesante que aquellas familias cuyos valores tiendan a democratizar las relaciones entre los géneros y el cuidado de sus hijos, dispongan de un marco normativo que les otorgue posibilidades de hacerlo.

12 En el caso de los funcionarios públicos, se trata de una licencia especial con goce de sueldo; en el caso de los trabajadores del sector privado, se percibe un subsidio similar al previsto para la licencia de maternidad, a cargo del Banco de Previsión Social.

13 Véase, SERNAM; <http://linux.sernam.gov.cl/basemujer/>

En esta dirección, existen algunos antecedentes de instancias de negociación colectiva, especialmente en Argentina, en las que, a partir de demandas de grupos de trabajadores/as, se logró incorporar licencias para padres, para padres adoptivos, e inclusión de otras disposiciones tendientes a reconocer ciertos criterios de responsabilidad compartida en relación con el cuidado de los hijos/as.

Si en torno a las licencias se conjugan las dimensiones de *tiempo* y *dinero* para cuidar, anteriormente señaladas, las *guarderías o salas cuna* dan cuenta de la tercera de estas estrategias, referidas a los *servicios de cuidado infantil* para hijos de trabajadores o trabajadoras. En este sentido, la reglamentación sobre espacios destinados a tal fin, y vinculados con el lugar del empleo, es sumamente variable en los países analizados. En tres de los seis países bajo estudio, la normativa compromete a los empleadores a disponer de salas de cuidado infantil en función del número de empleadas *mujeres* que ocupe. Dicha cifra oscila entre 20 mujeres (en el caso de Chile) y 50 mujeres (en el caso de Argentina). Con ello, no sólo la ley presupone que será la trabajadora madre quien concurrirá al lugar de trabajo con su hijo, sino que además permite al empleador no contratar más que el número de trabajadoras inmediatamente anterior para esquivar la carga extra que supone hacer frente a una sala de cuidado infantil. Sólo en el caso de Ecuador esta normativa es válida según el número total de trabajadores (a partir de 50), con independencia de su sexo. Mientras tanto, en El Salvador y Uruguay, la legislación no prevé la disponibilidad de servicios de cuidado para los hijos e hijas de los trabajadores amparados por la Ley. No obstante, en El Salvador, se han implementado algunos programas focalizados en esta dirección. Por su parte, en Costa Rica, existe una Ley que regula el uso de las guarderías infantiles (Ley 7380), de forma independiente respecto de la legislación laboral, lo que teóricamente garantizaría la provisión de este servicio de modo universal.

Así, la heterogeneidad de situaciones que se encuentran en los seis países en relación con el cuidado de los niños más pequeños, sumada a la relativamente baja proporción de mujeres cuyo trabajo se encuentra regulado por la legislación, contribuye a que las familias encuentren nuevas dificultades para el cuidado de los niños en el contexto signado por la *retracción del Estado* en diversos sectores sociales. En rigor, el modelo de políticas sociales desarrolladas por los estados de bienestar, se sustentaba

en la conformación de familias que suponían a “varones proveedores” y “mujeres amas de casa”, en las cuales la atención de los niños era sostenida por el trabajo doméstico femenino. Tal sistema era promovido a través de transferencias de ingresos vía asignaciones familiares o por vía de los seguros sociales, donde el modelo del “asalariado” correspondía al varón y a través de su inserción en el empleo formal, los miembros de su familia contaban con sistemas de salud y seguridad social. En forma complementaria, en muchos países existían políticas universales como salud y educación. Dicho contexto se ha transformando significativamente a la luz de las reformas, sin embargo, el reconocimiento legal de las mujeres como trabajadoras se refuerza con su consideración como cuidadoras casi exclusivas de sus hijos e hijas.

En este contexto, y a pesar de la importante “salida” de las mujeres al trabajo remunerado, se observa que la institucionalidad vigente fortalece la pauta según la cual la *responsabilidad sobre el cuidado del hogar y de los hijos* sigue recayendo más fuertemente sobre las mujeres que sobre sus parejas¹⁴. En efecto, la normativa revisada en los países seleccionados da cuenta de este fenómeno al concentrar las licencias para cuidado infantil, los subsidios por maternidad, e incluso la disponibilidad de guarderías asociadas al trabajo de las mujeres. Si bien es indudable que tal patrón responde a una pauta cultural de las sociedades latinoamericanas, que el Estado la refuerce por medio de la legislación y las políticas, y asigne a las mujeres una doble función en el mismo acto en el cual regula las relaciones entre trabajadores/as y empleadores/as es por demás significativo.

De tal modo, al tiempo que la participación en el empleo remunerado ofrece un mayor grado de autonomía para las mujeres, y la ampliación de algunos de sus derechos, esto se produce en un escenario que adeuda la revisión de la legislación a la nueva dinámica observada, en la cual la provisión económica de los hogares ha dejado de recaer exclusivamente en manos de los varones. Adicionalmente, en casi todos los países analizados, el contexto da cuenta de crecientes dificultades socioeconómicas y de *alta*

14 Estudios empíricos realizados en distintos países latinoamericanos acompañan este supuesto, al advertir que, pese a algunas auspiciosas señales de varones que se involucran en el cuidado de sus hijos, se trata de un proceso lento, que se concentra más en los sectores medios y aún no se encuentra suficientemente generalizado. Entre otros estudios, Wainerman (2003); Arriagada (1997). Y la legislación laboral responde -allí donde lo hace- a este esquema.

flexibilización y precarización de las condiciones contractuales, lo que hace suponer que son muy pocas las mujeres trabajadoras que efectivamente cuentan con estos beneficios de cuidado infantil. Para el resto, queda en manos de las propias mujeres y de sus familias, en el mejor de los casos, la posibilidad de contratar servicios de cuidado infantil en el mercado o de asegurarlos mediante sus redes de apoyo. Así, la búsqueda de fórmulas que permitan a las mujeres modelar conjuntamente su desarrollo laboral y familiar es, en términos generales, una estrategia de índole privada.

Avances y retrocesos en la positivización del principio de igualdad

Como se ha adelantado, en todos los países analizados existen normas que, además de reconocer la diferencia de género en su dimensión reproductiva, dan cuenta de otro tipo de discriminación contra las mujeres en el ámbito laboral, que opera en el sentido de *tratar distinto a lo que es igual* o *tratar igual a lo que es distinto* entre hombres y mujeres. Por ello, y seguramente como consecuencia del debate internacional y de la proliferación de un sistema jurídico-administrativo que busca hacer efectiva la igualdad de derechos en todos los escenarios de interacción social, los países disponen de leyes y normativas singulares para esta materia. Al igual que en el caso de la protección de la maternidad y los mecanismos para el cuidado de los niños y niñas, la presentación de las disposiciones tendientes a la igualdad de género en el mundo del trabajo, es bastante disímil en los países analizados.

Si bien los seis países explicitan el principio de no discriminación como eje general de su normativa laboral, su presentación no es idéntica. Algunos son más específicos en lo que hace a la discriminación por género y presentan leyes afines a la búsqueda de la igualdad entre hombres y mujeres. Sin embargo, en casi todos los países se encuentran tensiones entre disposiciones más igualitarias y otras que en cierto sentido, redundan en la permanencia de obstáculos para alcanzar la igualdad de género.

Así, por ejemplo, la legislación del Ecuador, es probablemente la que contiene más disposiciones que procuran la igualdad entre los géneros, y lo hace explícito desde la propia Constitución Política. En su legislación laboral, refuerza esta intención reglamentando medidas de acción afirma-

tiva, como aquella que obliga a la contratación de un porcentaje mínimo de mujeres en todas las empresas. Por otra parte, adscribe a una fórmula según la cual el establecimiento de guarderías no presupone un número mínimo de mujeres sino de trabajadores en general. Sin embargo, su legislación no prevé licencias para los padres por causa de nacimiento de sus hijos e hijas. En un sentido afín, Uruguay, presenta en su corpus legislativo una tensión similar, al contar con disposiciones sumamente específicas con relación a la prohibición de convocatorias a empleos destinadas a un solo sexo, así como a la sanción de discriminaciones basadas en el sexo referidas a criterios de selección, reclutamiento, evaluación, promoción y ascenso -entre otros-, pero no contempla la instalación de servicios de cuidado infantil vinculados al lugar de trabajo de hombres y/o mujeres. Costa Rica por su parte, cuenta también con leyes específicas y otras disposiciones que promueven activamente la igualdad entre los géneros pero, al mismo tiempo, mantiene la reglamentación conjunta del trabajo de mujeres y niños, la limitación del trabajo nocturno de las mujeres lo que, en cierto sentido, da cuenta de un imaginario tradicional sobre las mujeres trabajadoras.

Argentina muestra un conjunto de normas y planes tendientes a garantizar la eliminación de toda discriminación contra las mujeres, contando incluso con un Plan de Igualdad entre hombres y mujeres referido al mundo laboral, pero a la vez, presenta tratamientos paradójales, en los que las mujeres se inscriben en el universo de los “grupos vulnerables”, especialmente a partir de la proliferación de programas transitorios de empleo o modalidades promovidas de contratación. El caso chileno muestra un importante avance en todo lo referido a la protección de la maternidad y el cuidado infantil, en el cual, incluso se reconocen licencias para los padres, en caso de que sus niños se encuentren enfermos, pero no establece garantías de igual remuneración entre los sexos, ni otras referidas a problemas típicamente atravesados por las mujeres en el mundo laboral -como el acoso sexual-. Mientras, El Salvador contiene como referencia casi exclusiva el principio de igualdad de oportunidades y trato en el empleo y en el salario, y su protección de la maternidad es, tal vez, la más tibia dentro del universo de países analizados, sin contar con licencias por paternidad específicas, ni con la obligatoriedad de establecimientos de cuidado infantil.

Una mención especial merece el tema del acoso u hostigamiento sexual que, teóricamente, permitiría un tratamiento particular para un problema que afecta especialmente a las mujeres. Esta figura aparece explicitada en tres de las legislaciones revisadas: Costa Rica, El Salvador (contemplada en el Código Penal) y Uruguay. En Argentina, las normas vigentes se refieren exclusivamente al empleo público. En el resto de los países, la situación de acoso u hostigamiento puede ser protegida en la medida que se hagan interpretaciones de otras disposiciones referidas a “coacción ideológica o de otra naturaleza” (como en Argentina); “injurias graves inferidas por el empleador” (como en Ecuador), o a la garantía por el respeto de los trabajadores “cuando pudieran afectar la intimidad, la vida privada o la honra de éstos” (como en Chile). Esto da cuenta de la relativa demora que existe en legitimar la figura de acoso u hostigamiento sexual en sí misma y en el propio contexto de trabajo.

Finalmente, es importante señalar que en el ámbito en donde más fuertemente se perciben normas discriminatorias del principio de igualdad, y que afectan especialmente a las mujeres es en el servicio doméstico remunerado, trabajo que suele regularse mediante títulos, capítulos especiales o por medio de normas de inferior rango, como en Argentina. Allí, la reglamentación de todos los países analizados legitima jornadas de trabajo de hasta el 50% más de tiempo que en las otras actividades, en algunos casos, con salarios más bajos que el mínimo garantizado al resto de los trabajadores, y en ciertos países, aún se mantiene la excepción para estas trabajadoras respecto de las garantías de protección de la maternidad.

Los derechos de la seguridad social no suelen contemplarse para este grupo de trabajadoras, y en ciertos casos (como Argentina o El Salvador), se los carga por entero a los propios trabajadores/as. Esta falta de mecanismos de integración es aún más visible en numerosos sectores de la población afectados por la pobreza y el desempleo, y muestra una fuerte segmentación de clase social y género. De esta forma, las mujeres más pobres se encuentran con una situación de desventaja estructural para ingresar al mercado de trabajo, situación que las lleva, en muchos casos, a optar por incorporarse al sector informal, como es el servicio doméstico, a través del cual se reproduce su situación de pobreza. A su vez, una de las barreras principales que deben sortear en este tipo de tareas pre-

carias, son las dificultades que tienen para negociar mejores condiciones de trabajo y no quedar bajo el arbitrio de los patronos. Valga como ejemplo el caso de El Salvador en donde el propio Código de Trabajo acepta que el contrato se pueda realizar en forma verbal, lo que sin duda actúa en detrimento de los derechos del trabajador/a.

Así, la particular vulnerabilidad jurídica que reviste al trabajo doméstico da cuenta del modo en que opera la doble discriminación: de clase y género y de los mecanismos institucionales que permiten su reproducción (Benería y Sen 1992). La paradoja de esta situación radica en que tal vez para muchas mujeres de clase media, el hecho de contar con servicio doméstico de relativo bajo costo (si se comparan los cánones de América Latina frente a los de los países del Norte), es lo que les permite su propia inserción en el mercado de trabajo remunerado. Y, de esta forma, se profundizan tanto la brecha social dentro del heterogéneo universo femenino, como la brecha de género dentro de los trabajadores de los sectores populares.

Flexibilización laboral y efectos sobre las relaciones sociales de género

La noción de flexibilización laboral contiene un debate aún no saldado. Como señala Standing (1986: 1), el término “flexibilidad” no es neutral: se trata de un eufemismo e implica que si el trabajo y el mercado de trabajo se tornan más flexibles, esto será económica y socialmente deseable. Los antónimos usados en los debates analíticos y políticos son “inflexibilidad” y “rigidez”, ambos de connotaciones peyorativas. Por ende, ¿quién puede estar contra la flexibilidad? Sin embargo, la flexibilidad tiene diferentes connotaciones para trabajadores y empleadores, sea que se la considere como capacidad y velocidad de adaptación, o bien como respuesta a presiones de los empleadores para reducir costos laborales, entre otras razones.

Tanto trabajadores/as como los propios sindicatos aceptan –y en muchos casos promueven– medidas de flexibilidad que implican mayor autonomía, control sobre el proceso y el tiempo de trabajo, facilitando oportunidades seguras y estables de ajustar la jornada de trabajo, de incorporar patrones flexibles de actividad a lo largo del ciclo vital, la posibili-

dad de combinar múltiples *status* laborales y desarrollar competencias. Para los empleadores, las formas aceptables de flexibilidad incluyen el poder de trasladar a los trabajadores de lugar de trabajo, hacer intercambiables trabajadores y puestos de trabajo, usar formas flexibles de remuneración y tener trabajadores que no impliquen costos fijos elevados.

Así, vale la pena destacar que la flexibilización no tiene por qué aludir a un conjunto de reformas predefinido y orientado a tutelar los intereses de los empleadores, sino que su valoración dependerá de los contenidos que esta estrategia adopte. Tomando el término en su acepción literal, la flexibilización podría aludir tanto a adaptaciones del Derecho del Trabajo o de algunos de sus componentes sin que su estructura y principios fundamentales lleguen a resquebrajarse, o, en sentido inverso, a la transformación del derecho laboral para cumplir con las exigencias de los mercados sin salvaguardar estos principios (Castro Méndez 2003).

Sin embargo, la flexibilización laboral aplicada en América Latina en los últimos años, implica desregulación del mercado o reducción de la protección. De esta forma, empleadores y organismos internacionales de asistencia crediticia la consideran como una necesidad del sistema productivo para incrementar su productividad y competitividad, en un contexto de crecientes exigencias. De este modo, recomiendan medidas de flexibilización que reduzcan tanto el salario directo como también el indirecto. La dificultad con la que se encuentran en estos casos, se debe precisamente a las “rigideces” en las regulaciones laborales o en las expectativas de los trabajadores, que no se “ajustan a las señales del mercado” (Galín y Pautassi 2001).

Un indicador significativo del avance de la flexibilización en el empleo es el incremento de los contratos por tiempo determinado, por lo general menos protegidos y más inseguros. La incidencia del trabajo asalariado no permanente en las áreas urbanas también se ha elevado. En los países de la región que cuentan con datos, se observa un importante incremento de la proporción de asalariados no permanentes sobre el total de los trabajadores. Así, CEPAL (2000: 50) considera que “el aumento de la flexibilidad en los mercados de trabajo... ha acentuado la precariedad e inestabilidad de los empleos, unidas a una disminución del acceso a la seguridad social...”.

Por lo general, las organizaciones de trabajadores y las visiones heterodoxas o no neoclásicas han considerado que todas las formas de flexibili-

dad, impuestas a lo largo de las últimas décadas en América Latina, han determinado el incremento del empleo precario, en sus connotaciones de fugacidad, inestabilidad, inseguridad y desprotección. Por el contrario, las perspectivas de la ortodoxia han sostenido que en tanto la flexibilización ha sido insuficiente, se ha incrementado el empleo en el sector informal, precario por definición, ya que las rígidas regulaciones que aún persisten contribuyen decisivamente a segmentar el mercado de trabajo, y estimulan la “desregulación de hecho” (Galín y Pautassi 2001).

El efecto principal de estas políticas de flexibilización, especialmente en los países del Cono Sur, fue la severa restricción de la tradicional red de seguridad en el trabajo y de las instituciones sociales. Tal como fue analizado, resulta posible identificar un sentido general a los cambios en el mundo del trabajo en los países seleccionados, pero las particularidades de cada país se encuentran condicionadas por estructuras institucionales y dinámicas vigentes que inciden en las transformaciones ocurridas en la última década. Sin embargo, -y con la excepción del caso de Costa Rica- los procesos se presentan de manera similar, y se identifican con la lógica institucional de la mayoría de los países¹⁵. Aquí cabe destacar el rol de los organismos internacionales de asistencia crediticia, especialmente el Fondo Monetario Internacional -FMI- y el Banco Mundial -BM-. Si bien fueron las coaliciones gobernantes quienes implementaron estos programas, la mayoría de los acuerdos de deuda contienen algún tipo de “recomendación” en materia de reforma laboral¹⁶.

En rigor, la mayor parte de las reformas de los años noventa y, en el caso de Chile durante los años ochenta, cambiaron los patrones de regulación y de comportamiento del mercado de trabajo. Al evaluar los efectos del marco regulatorio sobre las relaciones de género, resulta conve-

15 El caso de Costa Rica es peculiar dentro de la región, pues el país no ha atravesado un proceso de flexibilización en su regulación laboral. En este sentido, es interesante observar que el mismo proceso de reforma del sistema de seguridad social fue realizado con una amplia participación de los actores involucrados en él. Véanse Martínez Franzoni y Mesa-Lago (2003) y Castro Méndez (2003).

16 Por caso, en el año 2002 los decisores de primer nivel del FMI responsabilizaron al gobierno argentino por la “insuficiente flexibilidad interna, especialmente en el mercado de trabajo”, considerando a la esa como una de las causas del colapso de Argentina en el año 2001. Cabe recordar que antes estallido de la crisis de diciembre de 2000, este organismo sentó un precedente fundamental, ya que instó al gobierno a que reforme la Ley de Subversión Económica, y con ello, quedó registrado como el primer caso en favor de completar el dato bibliográfico.

niente considerar no sólo las características de las normas sino también la manera en que ellas fueron efectivamente aplicadas. Cabe destacar que en muchos de los países seleccionados, especialmente en los países del Cono Sur, junto con las reformas se debilitaron los mecanismos administrativos para controlar la efectiva aplicación de la Ley acentuando, de esta forma, la flexibilización contractual y salarial establecidas en la legislación sustancial, incluso en instituciones no reformadas. Entre otros efectos, facilitó el fuerte incremento del empleo no registrado, la instauración y progresiva ampliación del plazo de período de prueba, la reducción del costo laboral total, al tiempo que se aumentó la jornada normal de trabajo y se retrocedió claramente en términos de calidad del empleo. En la misma dirección, las diversas modalidades promovidas de contratación “flexibles” estimularon la rotación de trabajadores, facilitando la sustitución por trabajadores de menores ingresos y costos. Es este último caso el que más afectó a las mujeres, en tanto, en muchos de los países como Argentina, Chile y El Salvador hubo mujeres que ingresaron al mercado de trabajo, generalmente en forma precarizada, como consecuencia de la expulsión de trabajadores regulares y/o como población objetivo de programas transitorios de empleo. En Uruguay, a partir de 1990, se dejó de convocar a los Consejos de Salarios cuya misión era la fijación de salarios para determinados sectores, adoptando en su lugar un sistema de libre negociación salarial. Una de las consecuencias de esta medida fue el reemplazo de las negociaciones colectivas que abarcaban determinadas ramas o sectores por negociaciones por empresa, con la consecuente menor protección que ello implica para los trabajadores.

Nuevamente, si bien el tipo de flexibilización laboral aplicado en los países seleccionados afectó a hombres y mujeres, el impacto fue diferenciado, potenciando una segmentación intragénero entre trabajadoras con mejores posibilidades de enfrentar la impronta flexibilizadora –por caso mujeres profesionales– y las trabajadoras sin instrucción y precarizadas. Por otra parte, es llamativo que la propia OIT hubiera cambiado su posición en relación con los derechos de las trabajadoras mujeres, siendo el Convenio 183 del año 2000 un ejemplo contundente al respecto. Abona esta afirmación lo señalado en el ap. 16 de las Conclusiones de la XIV reunión de los estados miembros de la OIT en las Américas de agosto de 1999, que indican textualmente: “se requiere

desarrollar políticas y programas de empleo focalizadas prioritariamente en los grupos sociales más vulnerables. En particular jóvenes, mujeres, discapacitados y desempleados. El apoyo de la OIT en este campo debe contribuir a difundir las experiencias disponibles y a diseñar, ejecutar y promover dichos programas”.

Consideraciones finales: el trabajo como derecho y el género con equidad

En primer lugar, el análisis realizado ilustra en torno a la tensión permanente con relación a la *consideración de la mujer como sujeto de derecho* y sus implicancias, tensión que se constituyó en uno de los ejes centrales de la evolución, por una parte del Derecho del Trabajo y por la otra de las reivindicaciones del colectivo femenino y de la comunidad internacional, especialmente en los pactos y tratados de derechos humanos y los convenios de la OIT.

En términos generales, todos los países disponen de normas y regulaciones que reconocen el principio de igualdad entre los hombres y mujeres, reconocimiento que da cuenta de la equiparación formal entre personas de uno y otro sexo con los mismos derechos y obligaciones. Las recientes reformas de las constituciones llevadas a cabo en los países bajo estudio desde mediados de la década del 80, tuvieron entre otros importantes efectos, el haber equiparado –en términos de igualdad formal– a hombres y mujeres. Esta equiparación se encuentra fortalecida por el hecho que todos los países han firmado y ratificado la CEDAW y todos disponen de planes, políticas o leyes para promover la igualdad de las mujeres.

Si bien se destaca este patrón común en la incorporación del principio de igualdad, en términos de lo establecido en las regulaciones internacionales, la heterogeneidad caracteriza los procesos nacionales, al mismo tiempo que cada una de ellas presenta tensiones entre disposiciones más igualitarias y otras que en cierto sentido, redundan en la permanencia de obstáculos para alcanzar la igualdad de género.

Este proceso convive con políticas de ajuste y reformas estructurales que no sólo hacen cada vez más difícil que las mujeres cuenten con traba-

jos protegidos, sino que además se flexibilizan las mismas normas de Derecho Laboral. Por ello, la tensión vuelve a reflejarse en su rol como madre, pero no en el tradicional sentido de protección, sino vinculado al supuesto mayor costo laboral que esta elección de la mujer –la maternidad– acarrearía a los empleadores. Políticas flexibilizadoras y armonización del trabajo con responsabilidades familiares se presentan como antagónicas.

Este “antagonismo” entre maternidad y políticas flexibilizadoras, que va cooptando lentamente el debate político en torno a las regulaciones laborales, da cuenta de las formas en que la legislación se apropia de muchos de los estereotipos sociales respecto de las expectativas acordes al desempeño de las mujeres y los hombres en las sociedades contemporáneas en las esferas pública y privada.

Precisamente, el análisis realizado muestra cómo se perpetúa en el ámbito del Derecho del Trabajo, una separación entre lo público y lo privado, sin la suficiente consideración de la división y de los antagonismos existentes en uno y otro ámbitos, y relegando de esta forma al ámbito privado las particularidades y las diferencias en términos de género. Vale decir: aquello que será mayormente reglamentado para las mujeres, se relacionará con su responsabilidad sobre el mundo privado, más que sobre el *continuum* productivo-reproductivo como eje de análisis de relaciones que incluyen a hombres y mujeres, o sobre la eliminación de discriminaciones en el mundo de lo público.

De esta forma la división público-privado actuó históricamente como un eficaz principio de exclusión, impactando claramente sobre las mujeres, en tanto quedaron relegadas al ámbito doméstico-privado o en la informalidad. Lo problemático en esta dirección es que las medidas que se han ido tomando, no sólo las flexibilizadoras en un sentido estricto sino también las acciones positivas y políticas de igualdad, no logran superar esta tensión, traduciéndose en los hechos, en mayor desprotección para las mujeres. Esto significa, tal como sostienen las economistas feministas, que si los hombres y mujeres jóvenes comienzan a tener igual aporte en ambas esferas de la producción, la discriminación de género en el mercado de trabajo (que reduce el salario de las mujeres por debajo de su productividad de mercado debido a la presencia de diversos mecanismos de discriminación) 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.

En otros términos, existe suficiente evidencia empírica que señala que no existen restricciones “naturales” para la inserción plena de las mujeres en el mundo del trabajo y para lograr acuerdos de responsabilidades domésticas compartidas. Este es el aspecto central que ha generado una amplia resistencia y que impide avanzar en términos de lograr la equidad de género. Así, queda evidente que las tareas de cuidado resultan fundamentales para generar capacidades sociales, las cuales son, a su vez, indispensables para el desarrollo de la persona y sus oportunidades. Por lo mismo, el cuidado no es un bien privado sino que debería considerársele como un bien público. Es precisamente este debate el que se encuentra ausente, salvo excepciones, tanto en la legislación laboral como de la seguridad social en América Latina.

Pe ro más allá de la revisión de contenidos de la normativa legal, en los hechos, la legislación aquí analizada cubre sólo a un porcentaje de las mujeres trabajadoras: *las formales, dejando excluidas a una gran cantidad de mujeres que se ven reducidas a la informalidad como única forma de inserción y de obtención de un ingreso*. Por lo mismo, quienes quedan “al margen de la ley” son aquellas que precisamente tienen menores posibilidades, por tener un bajo nivel educativo, diferencias de clase social, de género, de asumir por sí mismas su inserción laboral y su protección social. Esta evidencia da cuenta de dos aspectos que operan en simultaneidad. Por un lado, el hecho que los mismos Códigos de Trabajo, en particular, y la normativa sobre Derecho Laboral, en general, fue pensada como ordenamiento de relaciones de trabajo concebido como trabajo asalariado urbano y bajo un paradigma productivo y un modelo de organización social y laboral que ha perdido fuerza en las últimas décadas, producto de transformaciones estructurales e institucionales. Por otro lado, para las mujeres -y sobre todo para las más pobres- tradicionalmente ha sido más sencillo incorporarse a trabajos informales, de baja calificación y remuneración.

Esta doble particularidad conlleva a que en la actualidad, se presenten marcos e instituciones reguladores de relaciones laborales que no sólo no logran proteger al conjunto de los trabajadores y trabajadoras de las sociedades contemporáneas, sino que en algunos casos, operan como ejes para

legitimar un tipo de organización laboral que explícitamente quedará “fuera de la ley”. El caso del tratamiento que reciben las trabajadoras del servicio doméstico es ilustrativo al respecto. De esta forma, la regulación del servicio doméstico es el ámbito en donde más fuertemente se perciben normas violatorias del principio de igualdad, que afectan especialmente a las mujeres más pobres. Así, se profundiza tanto la brecha social dentro del universo femenino, como la brecha de género dentro de los trabajadores de los sectores populares.

En consecuencia, la brecha entre garantía y tutela efectiva de derechos sociales y laborales se ha ampliado considerablemente, con graves consecuencias para los ciudadanos/as. Es decir, presenta un impacto claramente diferenciado en términos de género pero afecta tanto a hombres como a mujeres.

En un contexto signado por una mayor inseguridad socioeconómica, por el envejecimiento poblacional, aumento de la participación femenina en el mercado de trabajo y de mayor exclusión de las mujeres de los beneficios de la seguridad social, resulta indispensable la inclusión de la equidad de género en el diseño e implementación de políticas económicas y sociales, a fin de garantizar ciertos estándares de vida para mujeres y varones.

Por lo expuesto, resulta fundamental realizar una nueva lectura de los principios fundamentales del Derecho Laboral desde un enfoque de género, para lo cual es preciso dar contenido al *principio de la igualdad*, sin que ello signifique un trato “igualitario” a personas que no se encuentran en una situación similar, que les permita acceder al “trato” que se le dispensa. En otros términos, un nuevo consenso con relación al principio de igualdad, se presenta como un imperativo en América Latina.

Bibliografía

- Abramo, L. (2002). “Costos laborales de hombres y mujeres en países de América Latina: mitos y realidad”. En: OIT, *Políticas de Empleo. Salarios y Género en Chile*, Santiago de Chile, OIT.
- _____. M. Valenzuela, y M. Polack (2000). *Equidad de género en el mundo del trabajo en América Latina. Avances y desafíos cinco años después de Beijing*. Lima, OIT.

- Arnadu-Duc, N. (2000). "Las Contradicciones del Derecho". En: Georges Duby y Michelle Perrot, eds. *Historia de las Mujeres*, Tomo IV. Madrid, Santillana, pp. 109-148.
- Arriagada, I. (1997). Mitos y evidencias del trabajo femenino urbano en América Latina. *Serie Mujer y Desarrollo N° 21*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Benería, L. y G. Sen, (1982). "Class and gender inequalities and Women's Role in Economic Development. Theoretical and practical implications". *Feminist Studies*, Vol. 8, N° 1.
- Castro Méndez, M. (2003). "La flexibilidad laboral". *Revista Fragua*, Año IV, N° 1, San José de Costa Rica.
- CEPAL (2000). *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile.
- Daeren, L. (2001). "Enfoque de género en la política económica-laboral. El estado del arte en América Latina y el Caribe". Serie *Mujer y Desarrollo*, N° 29. Santiago de Chile, CEPAL.
- Dworkin, R. (1977). *Taking Rights Seriously*. Duckworth & Co.
- Ellingstaeter, A. (1999). "Dual Breadwinners between State and Market". En: R. Crompton, ed. *Restructuring gender relations and employment. The decline of the male breadwinner*, Oxford-New York, Oxford University Press.
- Ewald, F. (1986). *L'État providence*. Paris, Bernard Grasset.
- Faur, E. (2002). "Género y Derechos Humanos: Desafíos para la Educación en la Argentina Contemporánea". *Revista IIDH, volumen 36, julio-diciembre*. Edición Especial sobre Educación en Derechos Humanos. San José de Costa Rica, Instituto Interamericano de Derechos Humanos.
- Galin, P. y L. Pautassi (2001). "Cambios en el mundo del trabajo y su relación con las políticas sociales en América Latina". *Estudios del Trabajo* N° 22, julio-septiembre. Buenos Aires, ASET.
- Gilligan, C. (1982). *In a different voice. Psychological Theory and Women's Development*. Cambridge, Harvard University Press.
- INDEC-UNICEF (2003). "Situación de las mujeres en la Argentina. Indicadores seleccionados". Buenos Aires, INDEC-UNICEF.
- MacKinnon, C. (1987). *Feminism Unmodified*. Cambridge, Harvard University Press.

- Marco, F. (1999). "Consecuencias económicas de la discriminación laboral por género". Tesis para optar al grado de Magíster en Derecho Económico. Universidad de Chile, Facultad de Derecho, Santiago de Chile.
- Marshall, T.H. and T. Bottomore (1996). *Citizenship and Social Class*. London y Chicago, Pluto Classic.
- Martínez Franzoni, J. y C. Mesa-Lago, (2003). "Las reformas inconclusas: pensiones y salud en Costa Rica. Avances, problemas y recomendaciones".
- MIDEPLAN (2003). Datos de la Encuesta CASEN, en <http://linux.sernam.gov.cl/basemujer/>
- Moller Okin, S (1989). *Justice, Gender and the Family*. Estados Unidos, Perseus Book Group.
- McCrudden, C. (1982). "Institutional Discrimination" en *Oxford Journal of Legal Studies*, Oxford University Press.
- Naciones Unidas (2000). *The World's Women 2000: Trends and Statistics*, en <http://unstats.un.org/unsd/demographic/ww2000/tables.htm>
- Pautassi, L., E. Faur, y N. Gherardi, (2004). "Legislación laboral en seis países latinoamericanos. Avances y omisiones para una mayor equidad", Serie *Mujer y Desarrollo*, N° 56. Santiago de Chile, CEPAL.
- Serna Calvo, M. (1993). "Regulación del trabajo de la mujer en América Latina. Estudio Comparado". En: *Regulación del trabajo de la mujer en América Latina*. Lima, OIT Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Standing, G. (1986). *Labour Flexibility: towards a research agenda*. Ginebra, WEP, ILO.
- Wainerman, C. (2003). "Familia y Trabajo. La reestructuración de las fronteras de género". En: C. Wainerman, comp., *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica-Unicef.

La perspectiva de género en el análisis de los procesos de empobrecimiento. La medición del uso del tiempo y del trabajo no remunerado

Rosario Aguirre¹

Introducción

Uno de los rasgos centrales de la globalización económica y del actual proceso de integración económica y reestructuración productiva han sido las profundas transformaciones del mundo del trabajo que se manifiestan en una serie de tendencias, muchas de las cuales han sido observadas también en los países de la Europa Occidental.

Estas tendencias son experimentadas en todos los países latinoamericanos: aumento de la precariedad del empleo, flexibilidad laboral, incremento del desempleo, subempleo, pérdida de calidad del empleo, creciente polarización del mercado laboral. Con relación a esta última característica se ha documentado que la ampliación del proceso de tercerización ha estado acompañada, en ocasiones, por la creación de empleos de buena calidad en la industria y los servicios financieros y por otro lado, de la expansión de empleos de mala calidad, con bajos salarios, sin protección de la seguridad social e inestables.

La lucha contra la pobreza y el desempleo está presente en la mayoría de los gobiernos latinoamericanos aunque muy pocos lograron resultados efectivos. La perspectiva de género aporta desde los años noventa una visión innovadora que ha desarrollado una mirada más compleja al destacar la heterogeneidad y las múltiples formas en que se manifiestan la

1 Profesora, Universidad de la República. Uruguay. rosario@fssoc.edu.uy

pobreza y las desigualdades sociales, proponiendo enfoques y propuestas metodológicas que permiten captar mejor, tanto la dimensión de privación material como los aspectos subjetivos que acompañan a los procesos de empobrecimiento.

De esta manera, se realiza una contribución sustantiva para situar la temática como un problema central para el desarrollo equitativo y democrático, la consolidación de la ciudadanía y el desarrollo de las personas. Se espera que este enfoque conduzca a incrementar la capacidad propositiva de políticas públicas y programas de combate a la pobreza.

La visibilidad de la pobreza de las mujeres en la agenda internacional

Las organizaciones y redes de mujeres y los centros académicos de distintas regiones han otorgado visibilidad a los vínculos entre pobreza y género a partir de investigaciones y de experiencias de promoción. En este sentido, la red “Alternativas de Desarrollo con Mujeres para una Nueva Era” (DAWN, por sus siglas en inglés), integrada por mujeres activistas, investigadoras y responsables de definir políticas, provenientes de países del Sur, fundada en 1984, ha tenido un rol central y ha desplegado una sostenida actividad de información, sensibilización y *lobby* respecto a los efectos del modelo de desarrollo predominante en la vida de las mujeres más pobres del Sur.

Es así que se ha ido configurando un importante marco de política internacional oficial con relación al tema de género y pobreza, a través de los acuerdos adoptados por los Estados Miembros de las Naciones Unidas en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social (Copenhague, 1995), en la Cuarta Conferencia Mundial sobre la Mujer (Beijing, 1995), y también en la II Conferencia sobre los Asentamientos Humanos (Estambul, 1996).

En el año 2000, en el marco de la Cumbre del Milenio, los mandatarios de los 189 Estados Miembros de Naciones Unidas acordaron la Declaración del Milenio (2000), un compromiso común para erradicar la pobreza, proteger los derechos humanos y la democracia, promover la dignidad humana y la igualdad, alcanzar la paz y la seguridad y el desarme, proteger el medio ambiente y fortalecer a las Naciones Unidas. De la

Declaración del Milenio se derivan los Objetivos del Desarrollo del Milenio (ODM), con el objeto de volver operativa dicha Declaración.

Con relación a la pobreza, los objetivos, metas e indicadores de seguimiento, tal como fueron planteados, establecen un nivel mínimo de condiciones de vida para todos los habitantes del planeta y responden a las situaciones más graves que enfrentan los países menos desarrollados del mundo. Sin embargo, se impulsa a los países a establecer objetivos y metas propios de acuerdo a las realidades nacionales.

Debe destacarse, sin embargo, que la inclusión de la dimensión de género en las agendas nacionales sobre la pobreza presenta enormes desafíos conceptuales e institucionales. Para avanzar en este terreno el documento de CEPAL “Género y Pobreza: los mandatos internacionales” (2001a), enfatiza en la importancia de “insistir sobre el fortalecimiento de las capacidades nacionales para profundizar los esfuerzos de medición de la pobreza desde una perspectiva de género”.

También la CEPAL ha enfatizado en la necesidad de producir información nueva sobre temas emergentes centrales para la comprensión de las relaciones de género (CEPAL 2000). Los temas priorizados fueron: la contabilización del trabajo doméstico y el uso del tiempo diferenciado entre hombres y mujeres; la recarga sobre el tiempo y las energías de las mujeres a consecuencia de la participación comunitaria incluida en las reformas de las políticas sociales del Estado, las carencias de infraestructura necesaria para el cuidado de las personas dependientes y el apoyo a las tareas domésticas; la situación de las mujeres en términos de salud reproductiva, la necesidad de desarrollar indicadores y estadísticas sobre la amplitud de la violencia en contra de las mujeres, la atención a la situación de las mujeres indígenas y negras.

Existe pues un fuerte énfasis en la necesidad de fortalecer las capacidades nacionales de medición de la pobreza con perspectiva de género debido a los vacíos existentes en las bases de datos, tanto de los gobiernos como de los organismos regionales e internacionales, pero también abordar aspectos específicos vinculados estrechamente a la pobreza femenina.

También se ha destacado la imperiosa necesidad de aclarar conceptualmente la propia noción de pobreza y de otros conceptos vinculados a ella, ya que es imposible medir lo que no se conceptualiza.

Los aportes del análisis de género en la conceptualización de los procesos de empobrecimiento

La emergencia de un problema en el seno de una sociedad es, por lo general, simultáneamente lo que es en la realidad y lo que los instrumentos intelectuales realizan para dar cuenta de su existencia y para abordarlo, de tal modo que un problema existe por la manera a través de la cual es intelectualmente construido (Commaille 1997)

Existe un importante cuerpo de conocimientos que contribuye a la construcción intelectual del problema de la pobreza femenina, conocimientos que provienen de investigaciones de género realizadas en América Latina y también en otros lugares del Sur. Si bien no es posible hacer un examen exhaustivo de esta literatura mencionaremos algunos de los grandes núcleos de producción de conocimientos que realizan aportes que consideramos de alto interés para el análisis de género de los procesos de empobrecimiento.

Los hogares, las familias y las desigualdades de género

Desde hace ya más de dos décadas una amplia literatura sociodemográfica latinoamericana muestra que las estrategias de las familias tienden a paliar el deterioro de los niveles de bienestar causados por la recesión y las políticas de ajuste. Estrategias que buscan la obtención de recursos monetarios a través de la inserción en el mercado de trabajo, la modificación de pautas de consumo y arreglos de convivencia para optimizar los recursos existentes y la participación en relaciones de intercambio y reciprocidad.

Con relación a las estrategias para mejorar la eficacia de los recursos existentes podemos mencionar los cambios en los hábitos de compra, en las pautas dietéticas, así como en los hábitos de preparación de alimentos y en su distribución intrafamiliar.

También hay evidencias empíricas de diferentes contextos que demuestran el aumento de la complejidad de la estructura de los hogares, si bien en la mayor parte de los países siguen predominando las familias nucleares biparentales, hay mayor presencia de hogares unipersonales,

monoparentales, filioparentales y trigeneracionales, hogares en los que hay un mayor peso de miembros dependientes. La persistencia de estas familias extensas en los sectores pobres o empobrecidos es interpretada como respuesta a las carencias de ingresos; en efecto, la existencia de una vivienda y equipamiento y/o la realización de tareas domésticas puede constituir una contribución valiosa para resolver el problema de vivienda y de cuidados familiares. Hay evidencias de que estos hogares proveen una mayor atención a los niños cuando sus madres trabajan fuera del hogar, pero también pueden ser ámbitos de fuerte conflictividad como lo documenta un estudio de González Montes (1993) para el caso mexicano (citado por Ariza y de Oliveira 2002).

Otros estudios referidos por las citadas investigadoras les permiten afirmar que los roles familiares presentan gran heterogeneidad y que están atravesados por desigualdades de clase y género. La pertenencia de clase en los años de formación influye sobre los roles y las relaciones de género que las mujeres establecen en su vida familiar adulta. La edad de la primera unión y del primer embarazo difieren por sector social. Estudios cualitativos realizados en México las llevan a sostener que es frecuente que las mujeres nacidas en familias pobres dejen de estudiar para trabajar o para realizar tareas de cuidado. Muchas de las mujeres de los sectores pobres encuentran dificultades en su vida de pareja vinculadas con el alcoholismo, la violencia y limitaciones para llevar una vida autónoma. En cambio, se ha encontrado que las mujeres pertenecientes a hogares con mayores recursos económicos y educativos han logrado mayores niveles de escolaridad, se han casado más tarde, han tenido menos hijos y sus conflictos tienen más que ver con la búsqueda de la realización personal.

Son ya numerosas las investigaciones que muestran que en el contexto actual de dificultades de acceso a la provisión estatal o mercantil de servicios sociales, se ven acrecentadas las actividades a cargo de las familias lo que ha generado una sobrecarga de trabajo para las mujeres. Este sesgo de género en la distribución intrafamiliar del bienestar pone en cuestión los indicadores de pobreza que entregan información agregada de los hogares bajo el supuesto de una armonía interna de intereses.

La discusión sobre la jefatura femenina del hogar

Actualmente, se debate en torno al concepto de jefatura de hogar y en relación a la idea que predomina en los círculos del desarrollo de que las jefas de hogar son “las más pobres entre los pobres”.

El concepto de “jefatura del hogar” deriva de la definición realizada con el fin de recabar información censal o por encuestas. La atribución de la jefatura del hogar realizada por las personas encuestadas, refleja la valoración de la población sobre lo que se considera jefe de hogar, por lo cual si en el hogar hay un miembro masculino adulto, lo más probable es que éste sea designado como jefe del hogar, independientemente de que genere o no mayores ingresos monetarios.

Por lo tanto, en la inmensa mayoría de los casos, la declaración de jefatura femenina se refiere a los hogares donde no hay miembro varón adulto. Encubre una gran heterogeneidad de situaciones: jóvenes de nivel educativo alto que viven solas, madres solteras o divorciadas o separadas, mujeres viudas. Los hogares con jefatura femenina han adquirido amplia visibilidad a partir de los años ochenta en que los datos indican que han tenido un aumento muy importante.

El aumento de los hogares encabezados por mujeres así definidos tiene múltiples causas. Ariza y de Oliveira (2002) mencionan como factores explicativos: “la disolución familiar, la mortalidad diferencial por sexo, la migración masculina interna e internacional, así como la maternidad en soltería y la prevalencia de elevados niveles de violencia doméstica”. Estas autoras hacen notar que este segmento no se está formado sólo por mujeres pobres sino que se pueden encontrar jóvenes solteras de elevada escolaridad, con lo cual, en este caso, la jefatura es más una elección individual vinculada a cambios en las pautas de comportamiento tradicionales que una situación a la que se llega sin proponérselo.

Las cifras para América Latina (CEPAL, 2003) sobre la incidencia de la pobreza en los hogares a cargo de mujeres no siempre indican la mayor pobreza de este tipo de hogares. Respecto a los indigentes en cambio, la participación de la jefatura femenina en este sector, es superior al promedio total de hogares.

Se ha constatado en México, que los hogares encabezados por mujeres muestran tasas más altas de participación económica de sus miembros y

un mayor número de personas que trabajan, aunque sean de menor tamaño. A pesar de ello, tienen menores ingresos per cápita, lo cual se vincula a la mayor vulnerabilidad que enfrentan (Ariza y de Oliveira 2002).

Si bien hay acuerdo en la alta vulnerabilidad de los hogares encabezados por mujeres, sobre todo cuando tienen niveles educativos bajos y maternidad precoz, esta constatación no debe llevarnos a no mirar qué pasa con la situación de las mujeres en general, y particularmente de las mujeres que viven en hogares biparentales.

En este sentido, Chant (2003), basándose en una nutrida bibliografía, sostiene que “...la falta de atención a las desigualdades presentes en los hogares referente a la asignación de recursos, también puede velar la ‘pobreza secundaria’ que sufren las mujeres en los hogares encabezados por hombres”.

Esta autora también argumenta que:

Otro resultado significativo de la insistencia en que los hogares con jefatura femenina son ‘los más pobres de los pobres’ es que da la impresión de que la pobreza se debe más a las características de esos hogares (incluido el estado marital o civil de quienes lo encabezan) que a los contextos sociales y económicos en los que se encuentran. Esto no sólo convierte a las mujeres en chivos expiatorios, sino que además desvía la atención de las grandes estructuras de desigualdad socioeconómica y de género.

Esta misma autora rescata otras críticas fuertes de investigadoras que cuestionan la focalización en las jefas de hogar ya que las iniciativas de políticas y programas dirigidos a estas mujeres, como individuos aislados, dejan de lado las intervenciones que deberían incidir en aspectos cruciales de las relaciones de género y que también deberían considerar intervenciones dirigidas a los hombres en su papel de parejas, empleadores, funcionarios encargados de programas y transferencias hacia la población pobre.

Sobre las redes de apoyo comunal

En la década de años ochenta encontramos un importante conjunto de estudios de caso que dan cuenta de las acciones colectivas de mujeres de sectores populares, que frente a la crisis económica y a la agudización de las carencias básicas, salieron de los espacios domésticos hacia los ámbitos vecinales prestando variados servicios. Los estudios realizados han permitido polemizar acerca del sentido y las significaciones de las reivindicaciones y demandas en cuanto a su potencialidad transformadora (Aguirre 1997).

Se han valorado estas acciones en tanto posibilitan que problemas individuales de las mujeres de estratos populares sean encarados como problemas sociales. Jelin (1987) a partir del análisis de un variado conjunto de estudios de caso, interpreta estas acciones en tanto dan cuenta de “una lucha por la ampliación de la ciudadanía reivindicando al mismo tiempo las especificidades y el reconocimiento social de las mismas; una lucha política - en términos de acceso a los mecanismos de poder- pero también una lucha cultural de búsqueda de identidades diferenciadas”.

Mientras algunos trabajos destacan las ganancias en términos de aprendizajes de negociación, otros más bien enfatizan en las pérdidas en desgaste físico y emocional. Hay también interpretaciones que muestran el peso de la ideología maternalista y la instrumentación de lo femenino por el Estado.

Desde otra mirada, se analiza en qué medida son formas de asociación que se insertan en sistemas de relaciones sociales preexistentes, basadas en relaciones clientelares en las que pueden provocar tensiones, y por lo tanto, transformaciones potenciales.

En los años noventa, surgen otras interrogantes que tienen que ver con los cambios regresivos en los sistemas redistributivos, en el contexto de la disminución de los recursos de poder de los trabajadores asalariados. Las nuevas políticas sociales referidas a los servicios (de salud, alimentación, cuidado infantil, etc.) tienen como destinatarias a las mujeres madres como forma de aliviar la pobreza, complementando los cuidados que las familias no están en condiciones de brindar. En este contexto en que se priorizan los programas de emergencia hacia los más pobres, las madres nuevamente desempeñan un papel mediador entre las familias y los servicios.

En una investigación realizada en Chile por Patricia Provoste (1996), se identifican las condiciones de acceso y participación de las mujeres pobres en programas sociales en el ámbito comunal. Allí se verifica que uno de los principales problemas es la tensión entre la equidad social y la equidad de género. Se tiende a tratar a las mujeres sólo como pobres y los programas se definen para cierta categoría de pobres, considerando a las mujeres como las más desprotegidas. Esta tensión lleva a la autora a hablar de “maternalización de la política social” en dos sentidos. Por un lado, se observa un mayor acceso a los servicios sociales cuando las mujeres son madres. Por otro, surge la confusión entre objetivos y beneficios a las familias (en los programas de salud, cuidado infantil, subsidios asistenciales) y a las mujeres, destacándose el papel mediador que cumplen las madres en las políticas para la pobreza.

El aporte de trabajo remunerado de las mujeres pobres a la economía de sus hogares

El incremento sostenido de las tasas de participación laboral femenina ha sido un aporte significativo a la reducción de la pobreza (ver Abramo y Valenzuela 2001 y Valenzuela 2003). En la mayor parte de los países de la región, los ingresos de un solo miembro del hogar no alcanzan para hacer frente a las necesidades básicas del grupo familiar. Por eso, la existencia de más contribuyentes al ingreso es indispensable para hacer frente a las insuficiencias económicas.

¿Qué pasaría si pudieran trabajar más mujeres casadas pobres?

CEPAL (1995) ha mostrado -con base en la información de las Encuestas de Hogares de los países de la región- que si las cónyuges de los estratos pobres que no trabajan pudieran desempeñar ocupaciones remuneradas que les aportasen ingresos similares a los que perciben las cónyuges que trabajan en forma remunerada de su mismo estrato, la pobreza urbana disminuiría en ocho puntos porcentuales en promedio en la región.

El efecto beneficioso del trabajo femenino sobre la transmisión intergeneracional de la pobreza

Por otra parte, el efecto beneficioso del trabajo de las mujeres pertenecientes a los estratos pobres tiene que ver con la posibilidad de ruptura de la transmisión intergeneracional de la pobreza. En efecto, numerosos trabajos han mostrado que el porcentaje del ingreso femenino dedicado al bienestar de la familia, en especial a la salud, educación y nutrición de los hijos, es superior al porcentaje de los ingresos masculinos dedicado a esos gastos (Valenzuela 2003).

Los hogares pobres tienen menos contribuyentes de ingresos porque las mujeres pobres tienen más dificultades para salir al mercado de trabajo

En todos los países de la región que se han estudiado, las familias pobres dependen mayoritariamente de un solo contribuyente de ingresos en tanto las más ricas cuentan mayoritariamente con más de uno de ellos.

Existe una proporción más baja de familias pobres con más de un miembro que trabaja, lo cual se vincula con la tasa de participación laboral más baja en las mujeres del estrato más pobre (ver CEPAL Panorama Social de América Latina 2000-2001).

El cambio de los noventa: a pesar de las dificultades y del contexto poco favorable, más mujeres pobres se incorporan al trabajo remunerado

Entre los años 1994 y 2002 la evolución de la tasa de participación de las mujeres pobres se incrementa en los 14 países con información disponible. Mientras en el conjunto de los países, el promedio de crecimiento de las mujeres pobres fue de 7 puntos porcentuales, el de las mujeres no pobres fue de 4. Por su parte, el incremento de la participación de los hombres pobres es de sólo un punto, en tanto en los no pobres disminu-

yó en un punto (ver CEPAL Panorama Social de América Latina 2002-2003).

A fines de los noventa, un 36% de las mujeres en edad de trabajar que pertenecía a estratos de bajos ingresos, se encontraba en el mercado de trabajo, en tanto esta cifra alcanzaba el 48% en los estratos medios y el 55% en los altos (OIT 1999; Valenzuela 2003).

Diversos factores tienen que ver con esta exclusión de una parte importante de las mujeres pobres del mercado de trabajo: patrones culturales que consideran que el lugar de la mujer es la casa, la falta de tiempo por los trabajos domésticos y de cuidado y la imposibilidad de ser sustituida en ellos, la falta de coincidencia de horarios escolares y laborales, la falta de oportunidades de trabajo. Estas dificultades pesan menos en las mujeres de estratos socioeconómicos más altos porque la valoración acerca del trabajo femenino es más favorable, porque pueden comprar servicios de cuidado y contratar servicio doméstico y porque sus oportunidades de empleo son relativamente más amplias y diversificadas.

Sylvia Chant (2003) menciona diversos estudios que dan cuenta de que en

Algunas culturas la construcción de la masculinidad hace que los hombres se muestren renuentes, por razones de orgullo, honor, celo sexual y demás, a dejar que los miembros femeninos de sus hogares participen de la tarea de generar ingresos. Aun en México, en que la participación femenina en la fuerza laboral aumentó enormemente en los años de la crisis de la deuda, y ha continuado aumentando posteriormente, hay una serie de hombres que defienden la práctica "tradicional" de prohibir no sólo a sus esposas que trabajen, sino también a sus hijas, especialmente en puestos de trabajo fuera del hogar.

En los noventa, vemos que se produce un cambio notable, pese a estas dificultades, las mujeres pobres son las que están aumentando más su participación en el mercado de trabajo.

Este crecimiento se produce precisamente en el contexto de la creciente globalización de las economías regionales, que ha generado poco empleo de calidad y un número creciente de empleos precarios, con un aumento importante de la desprotección social.

Las mujeres pobres tienen mayores dificultades para encontrar trabajo y permanecer en él: la desocupación las afecta con particular gravedad

En América Latina, en la década de los noventa, el desempleo abierto aumentó de una forma importante. Las tasas de desocupación muy altas se encuentran entre los trabajadores de ambos sexos pertenecientes a los hogares más pobres, lo que se agudiza en el caso de las mujeres (ver OIT 1999).

La segmentación y la “marca de género” de las ocupaciones

Hay desigualdades en las formas de inserción por tipo de ocupación y por rama de actividad. Hombres y mujeres se distribuyen en el mercado de trabajo siguiendo pautas de género que establecen la existencia de ocupaciones de hombres y ocupaciones de mujeres (segregación horizontal), los cuales además, se distribuyen en forma desigual en los distintos niveles jerárquicos (segregación vertical).

Los estudios realizados en varios países muestran que la segmentación ocupacional ha disminuido levemente en las últimas décadas, a pesar del sostenido crecimiento de los niveles educativos de las mujeres.

Los datos más recientes para la región latinoamericana sobre la estructura del empleo, muestran que la pobreza se relaciona con el tipo de inserción laboral. La economía informal - tal como la mide OIT- concentra en 2001 a un 46% de los puestos de trabajo; en ella, las mujeres tienen un peso mayor, 50%, y los hombres un 44%. En este sector de trabajo, más desprotegido y con menores posibilidades de organización, las mujeres se ubican en los trabajos más precarios, con salarios más bajos y menor protección social; es decir, en el servicio doméstico que es la fuente ocupacional más importante de las mujeres pobres, y también en los trabajos por cuenta propia, a domicilio (en general muy mal registrado) y familiar no remunerado (ver Valenzuela 2003).

Discriminaciones que inciden en la capacidad de generar ingresos y en las posibilidades de mejorar en el trabajo

Los ingresos diferenciales entre hombres y mujeres en condiciones iguales de educación, puesto de trabajo y horas trabajadas tiene su origen en la segmentación de las ocupaciones por sexo y su diferente valoración, la menor gama de ocupaciones disponibles y las dificultades para ascender en sus trabajos (ver OIT, Panorama Laboral 2001)

Se ha calculado que en América Latina, las mujeres necesitan en promedio, cuatro años adicionales de estudio para obtener el mismo ingreso que los hombres en similar ocupación (Arriagada 1997).

Las mujeres, como trabajadoras baratas, ocupan un lugar particular en las actividades y formas de inserción laboral vinculadas a la economía global: manufactura y agricultura de exportación, servicios de apoyo a las empresas globales y servicios personales en las ciudades.

Todazo ([http:// www. un.org/womenwatch](http://www.un.org/womenwatch)) alerta sobre la necesidad de tener en cuenta la especificidad de situaciones que se presentan como efecto de la reestructuración productiva, que pueden tener consecuencias inesperadas en cuanto a mejorar, relativamente, ciertas condiciones previas:

Aun con condiciones de trabajo precarias, relaciones laborales inestables y con escasa protección de la seguridad social, hay muchos casos en que el acceso a estos trabajos puede significar un progreso respecto a condiciones previas. Por ejemplo, mujeres expulsadas del campo por falta de tierras o por la reestructuración agrícola, que tenían sólo la alternativa de la migración. La existencia de alternativas ha mejorado inclusive las condiciones de trabajo en el empleo doméstico. Esto no impide, sin embargo, que una nueva corriente migratoria de países más pobres, pueda reducir esas condiciones superadas para otros grupos de mujeres. Por ello es necesario insistir en la consideración de la especificidad de las situaciones y de la imposibilidad de tener recetas generales.

Una consideración especial merecen otras modalidades de discriminación que tienen que ver con la maternidad y los roles reproductivos presentes o probables. Valenzuela (2003) menciona prácticas discriminatorias vin-

culadas a la maternidad y roles reproductivos que operan en los procesos de reclutamiento: el requisito de pruebas de embarazo, la solicitud de información sobre el estado civil y número de hijos. Estas prácticas coexisten en muchos países con una legislación protectora de la maternidad; y en algunos casos, frente a las denuncias presentadas, se ha llegado a prohibir la prueba de embarazo como requisito para la contratación de mujeres.

Pero también en casos concretos de los lugares de trabajo se encuentran situaciones discriminatorias que surgen con relación al ejercicio efectivo de derechos vinculado a la maternidad. En un estudio de caso realizado en el sector financiero en Uruguay (Aguirre 2003), se encontró que tanto a los gerentes como a los compañeros de las trabajadoras en estado de gravidez, la situación de embarazo, reposo por complicaciones o lactancia producía “molestias”, bromas, comentarios, por la perturbación para el funcionamiento del banco. La licencia por maternidad era vista como una distorsión en el trabajo colectivo y también era percibida como una situación de beneficio o privilegio. Menos documentadas encontramos en la bibliografía, las violaciones a los derechos de las trabajadoras madres en otros sectores donde se encuentran las más pobres y donde la organización sindical es débil o inexistente.

La limitación de derechos en relación al acceso a la tierra y a la propiedad

Los trabajos pioneros desarrollados por Carmen Diana Deere y por Magdalena León (2002) sobre tierra, Estado y mercado en América Latina, muestran la relevancia de estudiar la propiedad de la tierra por género ya que indica el acceso a recursos materiales y también la autonomía económica y capacidad de negociación que puede dar a las mujeres. En términos de estas autoras, la propiedad de la tierra puede proporcionar a las mujeres una “posición de resguardo”. Hacen notar los problemas metodológicos que plantea la medición de la propiedad de la tierra por género. Los censos agrícolas asumen que el propietario de una finca deber ser el jefe o el agricultor principal aunque algunas encuestas de hogares recientes preguntan quién es el propietario legal y cómo se adquirió la

propiedad, por lo cual, todavía hay poca investigación sobre la magnitud de los recursos y los mecanismos para adquirir la tierra (por la familia, la comunidad, el Estado y el mercado) y si estos mecanismos se diferencian por género. Deere y León acompañan a su propuesta metodológica, el análisis de los regímenes matrimoniales que establecen las normas de adquisición de la propiedad durante el matrimonio.

Esta propuesta también es pertinente en el caso de las mujeres que viven en zonas urbanas, ya que la tenencia de bienes durables y el acceso a la vivienda puede oficiar como un “resguardo”, sobre todo en los sectores pobres y en caso de separación, divorcio y viudez.

Las dimensiones no materiales de la pobreza

La constatación de que la pobreza no es sólo un problema de carencias materiales ha abierto el camino a la incorporación de dimensiones subjetivas o no materiales en los análisis académicos. Entre las dimensiones consideradas están la identidad y pertenencia grupal, la confianza en la capacidad de emprender acciones, tener opinión y poder expresarla, la dignidad. También las agencias internacionales han comenzado a priorizar el concepto de activos de los grupos pobres para superar su condición o para evitar caer en situaciones de mayor vulnerabilidad.

Existe una amplia literatura sobre el tema, una muestra interesante y actualizada puede encontrarse en el conjunto de textos publicados por CEPAL, reunidos en el libro “Hacia un nuevo paradigma: Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe” (Atria y Siles 2003).

Un estudio realizado por Caroline Moser (1996) indica que la capacidad de una comunidad para hacer frente a las dificultades económicas se ve afectada por su bienestar material pero también revela que el capital social (que la autora considera como la confianza en los sistemas de ayuda recíproca y las redes sociales que vinculan a la gente con la comunidad) influye en la capacidad de la comunidad para hacer frente a las situaciones críticas. El estudio fue realizado en cuatro comunidades urbanas de cuatro regiones distintas: Chawama, en Luzaka, Zambia; Cisne Dos, en Guayaquil, Ecuador; Commonwealth, en Metro Manila, Filipinas, y Angyalfold, en Budapest, Hungría.

Pero la autora advierte que:

Hasta cierto punto, al aumentar la presión aumenta el capital social, pues entran en juego más sistemas de ayuda recíprocos y se refuerzan las redes, pero cuando la presión llega a un cierto límite - que es distinto para cada comunidad- las redes se recargan y los sistemas sociales dejan de funcionar. Esta desintegración de los sistemas sociales y familiares tiene consecuencias desastrosas para los pobres, y consecuencias aún más desastrosas -aunque todavía no se conocen- para la generación siguiente.

Las conclusiones del estudio ponen vívidamente de relieve el papel que desempeñan las mujeres, lo cual no es sorprendente. Coincide con los estudios focalizados en el trabajo remunerado en cuanto a que los hogares pobres, cuando disminuyen los ingresos reales, incorporan más miembros al mercado, sobre todo mujeres. El trabajo constituye el principal activo de los pobres. Constata que tienen crecientes dificultades para sustituir los servicios públicos por privados. La vivienda aparece como un activo productivo y la reglamentación del mercado de la tierra tiene un rol importante para crear o impedir la diversificación de su uso. Las mujeres, por sus distintas y múltiples responsabilidades, tienen una carga desigual y desproporcionada de trabajo lo cual las afecta para aprovechar otras oportunidades.

Las relaciones de género y las esferas proveedoras de bienestar

El nivel de bienestar de las personas depende de la disponibilidad de trabajo y de los niveles de remuneración que determinan la cantidad de los bienes y los servicios que los distintos integrantes de los hogares pueden comprar en el mercado. Depende también de su relación con otras esferas institucionales: el Estado, las familias y las organizaciones comunitarias. La relación con el Estado se realiza a través de transferencias públicas a partir de las políticas sociales, educación, salud, seguridad social y servicios sociales. Las actividades domésticas y de cuidado, realizadas en las familias y a través de redes comunitarias, son otros recursos "invisibles" a través de los cuales se satisfacen necesidades. Colocando la mirada en

cada una de estas esferas se puede analizar cómo las personas satisfacen las distintas necesidades y cómo se expresa el orden de género en el Estado, los gobiernos locales, las familias, las comunidades.

Un análisis de este tipo pone en evidencia que las relaciones que “producen” bienestar no son solamente mercantiles. Estas esferas constituyen las bases sobre las que se organizan los diferentes regímenes de bienestar, su papel y su importancia en la provisión del bienestar difieren en los distintos países y momentos históricos en una sociedad determinada.

José Adelantado et al. (1999) distinguen los procedimientos básicos de las políticas sociales respecto a estas esferas. Las políticas sociales pueden mercantilizar una relación social o desmercantilizarla al sustraerla del circuito mercantil. Las políticas sociales pueden estatizar, es decir, poner bajo las responsabilidades del Estado determinados bienes o recursos definidos como derechos sociales, o bien, desestatizar convirtiendo derechos en mercancías, o simplemente, suprimiéndolos. Con respecto a la esfera familiar, las políticas sociales pueden familiarizar, asignar a las familias la provisión de recursos que realizaba el Estado, el mercado o el sector voluntario. O bien, puede desfamiliarizar, es decir, trasladar al Estado, a las asociaciones voluntarias, o al mercado, la provisión de recursos que realizaban las familias. Por su parte, las políticas sociales relativas a la esfera comunitaria pueden comunitarizar al atribuir a las asociaciones voluntarias la provisión de recursos que realizaban las familias, el Estado o mercado, o a la inversa, descomunitarizar, trasladando a las familias, el Estado o el mercado la provisión de recursos que realizan las asociaciones voluntarias.

La ciudadanía social y su ejercicio efectivo dependen de la forma en que se estructura el sistema de bienestar social y de los procesos de desmercantilización/ mercantilización y desfamiliarización/ familiarización.

Procesos que pueden significar adquisición o pérdida de derechos sociales anteriormente conquistados y que pueden tener una significación diferente para mujeres y varones y para distintos grupos en cada uno de estos colectivos. *Así, la pobreza puede ser comprendida como parte de un proceso de exclusión vinculado a la falta de reconocimiento de derechos, a su pérdida o a su limitación.*

La literatura especializada sobre estados de bienestar y políticas sociales ha enfatizado principalmente en las relaciones entre Estado, mercado

y sociedad civil, mientras que el papel de la esfera familiar ha permanecido, por lo general, en la invisibilidad.

Uno de los más influyentes teóricos de los estados de bienestar, Gosta Esping-Anderson, en su obra “Fundamentos sociales de las economías postindustriales” (2000), realiza una revisión de su enfoque al incluir a la familia como esfera proveedora de bienestar, considerando que es “el alfa y omega de cualquier resolución de los principales dilemas postindustriales y acaso el más importante ‘fundamento social’ de las economías”. Sin embargo, y aunque reconoce que su cambio de postura obedece a las críticas feministas, no asigna un papel relevante a las asimetrías de género en las familias.

Los desarrollos teóricos de varias autoras feministas europeas (entre otras, A. Orloff 1993 y J. Lewis 1992) -que forman parte de una pujante línea de investigación sobre los regímenes de bienestar- dan cuenta del papel fundamental de la esfera familiar en las posibilidades de ejercicio de los derechos de ciudadanía de las mujeres, en especial, de su derecho al trabajo en condiciones de igualdad.

La invisibilidad del trabajo no remunerado y la escasez de tiempo

Numerosos trabajos han insistido sobre los efectos del recorte del gasto público y del deterioro de los servicios, poniendo de relieve la transferencia de costos hacia las familias. Como las mujeres son las principales responsables del trabajo de cuidado de niños, enfermos y ancianos dependientes, deben dedicar más tiempo y esfuerzos para compensar la falta o disminución de los servicios sociales.

Por otra parte, como una porción importante de ellas tienen una doble carga de trabajo mercantil y familiar, están más expuestas a la precarización al aceptar empleos con menor dedicación horaria, de peor calidad, sin cobertura de seguridad social, pero que les permiten cumplir con sus responsabilidades familiares.

En la gran mayoría de los países latinoamericanos se carece de apoyos suficientes para compatibilizar responsabilidades familiares y laborales. Abramo y Todazo (2002) señalan dos grandes problemas.

En primer lugar, en los países donde la legislación contempla la provisión de servicios de apoyo para el cuidado de los hijos de las trabajadoras, sucede que sólo una parte muy reducida de ellas tiene acceso, dado que están excluidas quienes trabajan en pequeñas empresas y en relaciones de trabajo informales, que es precisamente donde se concentran más mujeres pobres. En segundo lugar, el derecho a las guarderías es asociado sólo a las mujeres trabajadoras y no al hijo/a indistintamente a través del padre o de la madre. Se ha observado que en un país como México, que tiene normas avanzadas respecto al resto de la región, dado que se incluye a todas las mujeres afiliadas a la seguridad social independientemente del tamaño de la empresa en que trabajen o del número de mujeres contratadas, existen grandes problemas de cobertura (Rendón, en Abramo y Todazo 2000).

Teniendo en cuenta que las trabajadoras pobres están escasamente afiliadas a la seguridad social y que, por lo general, trabajan en zonas alejadas de sus barrios, los servicios de cuidado infantil tienen que responder a las necesidades de proximidad y a los horarios laborales.

Así, para las mujeres existe una estrecha relación entre el trabajo no remunerado que realizan en los hogares y los cuidados a los miembros del hogar, y el trabajo para el mercado. La escasez de tiempo es uno de los factores explicativos de su mayor empobrecimiento, en tanto su mayor dedicación a las actividades no remuneradas impide que entren al mercado de trabajo en condiciones de igualdad.

A fin de captar estas relaciones, se trata de medir el reparto del trabajo en los hogares y del uso diferencial del tiempo en esas actividades. Con ello se procura contribuir a sacar a la luz un aspecto de la dinámica de la reproducción de la pobreza y de los sistemas de género que ha permanecido en la oscuridad.

En síntesis, una mirada de género de los procesos de empobrecimiento requiere desarrollar una visión de conjunto de las formas de provisión del bienestar en cada sociedad concreta y considerar los vínculos complejos que se establecen entre los diferentes procesos que tienen que ver con las desigualdades socioeconómicas, las discriminaciones y las exclusiones a través de complejos mecanismos de causación circular.

Los estudios económicos, así como también los sociológicos y los jurídicos, refieren fundamentalmente al trabajo remunerado. Distintas pers-

pectivas han contribuido a la reconceptualización de la noción de trabajo cuestionando la asimilación empleo/trabajo. Quienes han tenido más influencia han sido por un lado, la corriente feminista sobre el trabajo doméstico y por otro, algunos desarrollos de sociólogas/os del trabajo, fundamentalmente de origen francés.

Es importante destacar que el concepto de trabajo ha evolucionado históricamente. El concepto predominante de trabajo como asimilado a empleo, deriva de una construcción sociohistórica. En este sentido, hay historias del trabajo en Occidente que muestran la disparidad en la evolución del concepto de trabajo como obligación para hombres y mujeres.

Como resultado de las luchas entre asalariados y el capital se reconocieron los derechos asociados al trabajo remunerado y quedaron sin protección las actividades de la esfera privada. Esto implica que el trabajo no remunerado no se valore y que los trabajadores no remunerados carezcan de muchos de los derechos sociales reconocidos al resto de los trabajadores debido precisamente a las características del proceso histórico de constitución de los derechos ciudadanos.

Paralelamente, la incorporación en forma masiva de las mujeres al trabajo para el mercado creó un déficit en el trabajo doméstico y en los cuidados familiares porque el sistema económico y el bienestar social se estructuraron sobre la base de las funciones familiares cumplidas por las mujeres y del trabajo del varón proveedor. Los cambios en el seno de las familias y las dificultades para la atención de las necesidades de cuidado, materiales y afectivas, son percibidos como generadores de un vacío imposible de llenar que conduciría, según algunos autores, a la desintegración social. Esta es una interpretación que aparece de forma más o menos explícita en las visiones sobre la institución familiar de algunos analistas de las políticas sociales.

Recordemos que desde mediados del siglo pasado los movimientos de mujeres denunciaron la invisibilidad del trabajo de las mujeres en la esfera doméstica e impulsaron elaboraciones científicas en este campo, en Europa y en Estados Unidos .

Estos estudios enfrentaron en el espacio académico a las ideas predominantes que consideraban a las familias como lugares de consumo que habían perdido todo rol productivo con la industrialización. Por otra parte, en la tradición sociológica las diferencias de funciones y actividades

de mujeres y hombres aparecían como naturales, dado el predominio de las interpretaciones funcionalistas acerca de la institución familiar.

En Francia, en la década de los 80, los conocidos trabajos de Daniele Kergoat y otras investigadoras del *Groupe d'études sur la division social et sexuelle du travail* (GEDISST) introducen las nociones de trabajo doméstico y esfera de la reproducción (Hirata et al. 2000). Los desarrollos teóricos sobre el trabajo doméstico que cuestionan su exclusión del dominio económico, plantean que esta exclusión no deriva de la naturaleza de la producción. Cuando esos bienes son generados fuera del hogar, el trabajo que los produce es remunerado es gratuito, en cambio, si se lo realiza en el hogar.

Por su parte, los economistas neoclásicos, principalmente Gary Becker, han reconsiderado las definiciones del consumo e introdujeron nuevos enfoques sobre los hogares como productores de servicios en los que se realizan elecciones entre los diversos tiempos (asalariado, doméstico, tiempo libre), definiendo la producción doméstica como el conjunto de las actividades de los hogares que pueden ser sustituidas por terceros, pero considerando las actividades de hombres y mujeres de manera similar², lo cual supone un sesgo del punto de vista de género.

Más que la investigación concreta sobre las modalidades del trabajo doméstico y su contribución al bienestar, ha sido la articulación entre la esfera laboral y la familiar la que se encuentra en el centro del análisis sobre la actividad femenina en los países europeos desde los 80. Ello condujo a que en estos países se introdujera esta cuestión en la agenda social y a que se propusieran medidas para “conciliar” trabajo y familia.

Por otra parte, desde hace décadas, algunos estudios sociológicos se han centrado en la reconceptualización del trabajo llamando la atención sobre los problemas que trae aparejada la noción de empleo tal como es usualmente utilizada por los economistas, fundamentando la consideración de la suma de todas las formas de trabajo, en tanto ellas sirven de base a cada sociedad para proporcionar subsistencia y bienestar a sus miembros. La expansión de trabajos informales y por cuenta propia condujo a muchos autores a reflexionar sobre los cambios en la naturaleza y

2 Para una crítica a la sustituibilidad sistemática entre trabajo doméstico y trabajo asalariado postulada por Becker véase el trabajo de Picchio (1994).

experiencia del trabajo, lo que abrió una nueva puerta para la inclusión de los trabajos no mercantiles (entre otros, Pahl 1991; Maruani 2001).

Como reconoce Annie Fouquet (2001) esta recomposición del concepto de trabajo, aunque tiene enorme trascendencia, no ha sido “exportada”. Permanece aún como patrimonio de los estudios sobre el trabajo femenino, presionando para provocar una redefinición del concepto tal como es utilizado por la corriente principal de la Economía y la Sociología del Trabajo. Pero ha servido para impulsar una importante corriente de investigaciones sobre la división sexual del trabajo y las relaciones de género.

Este esfuerzo de visibilización choca con la naturaleza de los datos existentes y de las estadísticas disponibles que reducen el trabajo a aquellas actividades que se orientan a la producción en el sector mercantil. Es por ello, que el planteo de realizar encuestas específicas que aborden la cuantificación redefiniendo el objeto trabajo a través de sus dos dimensiones, la laboral y la doméstica, es una estrategia útil para otorgar legitimidad a una propuesta que pone en cuestión las mediciones convencionales.

El uso del tiempo: su capacidad para generar indicadores de calidad de vida y de contratos de género

Mediante la consideración del tiempo se facilita la visualización de las actividades que integran el trabajo doméstico. El tiempo dedicado al trabajo no remunerado puede ser considerado como la expresión de un contrato de género implícito que organiza las normas de interacción entre varones y mujeres, que tiene su sustento en un consenso sociocultural más o menos extendido y que, en ocasiones, puede estar en cuestión en los ámbitos tanto societal como individual.

Frente al análisis estrictamente jurídico, la sociología empírica mide la extensión con que algunos derechos fundamentales, por ejemplo, la igualdad en el acceso al trabajo pagado y no pagado se ponen en práctica, y entre qué grupos aparecen contradicciones fácticas insalvables (Durán 1997).

Mediante la consideración del tiempo se facilita la visualización de las actividades que integran el trabajo doméstico y el cálculo del volumen de la carga total de trabajo que aportan los miembros de los hogares. *El concepto de carga global de trabajo integra el tiempo dedicado a los trabajos remunerados y el tiempo dedicado a los no remunerados*³. Se trata de un indicador sintético que permite dar cuenta de las asimetrías en el tiempo dedicado a los trabajos por los distintos miembros de los hogares.

Es por ello que estas encuestas tienen gran potencialidad para la construcción de indicadores de riesgo de empobrecimiento, sobre todo si es posible el seguimiento temporal de las distintas dimensiones en estudio a través de análisis de tipo panel.

Los avances en la medición del tiempo

Según el informe de la Comisión de Estadística de Naciones Unidas (2001) en 24 países en desarrollo y en 22 países desarrollados se han completado o iniciado actividades de recopilación de datos sobre el empleo del tiempo.

La División de Estadísticas de Naciones Unidas se encuentra desarrollando propuestas en el marco de la preocupación por implementar estándares para lograr investigaciones comparativas en el ámbito internacional.

Sólo en algunos países latinoamericanos se han realizado EUT. Ello se vincula, probablemente, con que en esta región el debate conceptual y político sobre el trabajo doméstico y los cuidados familiares ha tenido un desarrollo más reciente. En la Reunión de Expertos sobre Encuestas sobre Uso del Tiempo organizada por la Unidad Mujer y Desarrollo de CEPAL (2003) se revisó el estado actual de la EUT en América Latina (ver Araya 2004 y <http://www.eclac.org/>). Se consideraron como países pioneros a Cuba (2001, con antecedentes de estudios en 1985 y 1997), República Dominicana (1995), México (1996, 1998, 2002), Nicaragua (1998) y Guatemala (2000). Estas encuestas se realizaron por los institutos nacionales de estadística de los países. La más reciente, es la encuesta realizada en Uruguay (2003), en el marco la Universidad de la República con fon-

3 En relación al *boom* europeo de los estudios del tiempo véase Durán (1997).

dos del programa I&D de la Comisión Sectorial de Investigación Científica.

El trabajo no remunerado y sus distintas modalidades

El estudio del trabajo no remunerado requiere de metodologías e instrumentos de medición específicos. Para captar este trabajo en general, los estudios distinguen las siguientes modalidades de trabajo: de subsistencia, doméstico, de cuidados familiares y voluntario o al servicio de la comunidad. Con respecto a cada una de estas modalidades, el instrumental conceptual disponible y las posibilidades de medición son bastante desiguales, como se podrá apreciar a continuación. Por ello, se debe reconocer que el avance del conocimiento en este campo está transitando por una etapa exploratoria.

El trabajo de subsistencia

Desde un estudio pionero de Boserup, publicado originalmente en 1970, ha persistido la preocupación por estimar el trabajo de subsistencia, particularmente en las áreas rurales. Años más tarde, el Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina (PISPAL) introdujo, a comienzos de los ochenta, el concepto de “estrategias de sobrevivencia” como elemento orientador de la investigación sociodemográfica en la región. Estos estudios se focalizaron en las familias como unidad de análisis pero no partían de hipótesis que contemplaran relaciones asimétricas en la utilización de recursos y en la realización de las actividades domésticas en los hogares⁴. El principal escollo encontrado para la captación autónoma de este trabajo es que aparece muy confundido con las actividades domésticas.

La expansión de la pobreza en las áreas urbanas actualizó el interés por tener presentes estas actividades desarrolladas por las mujeres como forma de contribuir al bienestar de sus familias, en el marco de la preocupación

⁴ Una reflexión colectiva sobre los avances y los problemas en los estudios impulsados por PISPAL se encuentra en varios artículos de “Demografía y Economía” (1981) No. 46.

por las denominadas “estrategias de sobrevivencia”. Una amplia literatura latinoamericana ha puesto en evidencia que los hogares aportan sus estrategias de vida para hacer frente al desempleo y la caída de los ingresos familiares a consecuencia de las políticas de ajuste aplicadas en la región. El aumento de los precios de los bienes de consumo y de los productos importados ha incentivado la autoproducción y ha orientado a los sectores de bajos ingresos hacia los mercados informales, más adaptados a su capacidad de compra.

La versión 1993 del Sistema de Cuentas Nacionales contempla la producción no mercantil que se origina en los hogares en tanto *actividades productivas con sentido económico* tales como la producción de agropecuaria; de bienes para el uso final como vestimenta, calzado, conservación de carnes, pescado, productos derivados de la leche, construcción y mantenimiento de la vivienda y de su infraestructura básica. Se incluye, por tanto, toda la producción de bienes de uso para el hogar pues, una vez producidos, podrían cambiar de destino y transarse en el mercado. En cambio, se excluyen todos los servicios producidos en el hogar (salvo los servicios domésticos remunerados) que se consumen en el momento de su producción, con base en el argumento de que si se les admite, prácticamente desaparecería la población inactiva.

Por lo tanto, aunque esta nueva versión supone un avance importante al incluir toda la producción de bienes realizada en los hogares, sigue excluyendo a los servicios como la atención de enfermos, ancianos y niños y la preparación de la comida, que son actividades que, en algunos hogares, pueden ser total o parcialmente intercambiadas con otros o trasladadas al sector mercantil.

En la región, Brasil, a partir de la “Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios” (PNAD) de 1992, ha avanzado en la definición de un nuevo concepto de trabajo pues incluye la categoría de trabajador para autoconsumo y la producción familiar no consideradas antes como trabajo. Reconoce las actividades sin remuneración en la producción de bienes y servicios en ayuda a un miembro del hogar, cuenta propia o empleador y también las actividades en la producción de bienes y en la construcción de edificaciones y mejoras para uso propio o de alguno de los miembros del hogar.

El trabajo doméstico

En nuestros países, una primera distinción importante dentro del trabajo doméstico es la que se refiere al no remunerado, cumplido por los integrantes del hogar y al trabajo doméstico asalariado, el cual sigue ocupando a una parte importante de la población femenina que recibe los más bajos ingresos y que tiene una bajísima cobertura de la seguridad social.

Analizar el contenido real del trabajo doméstico supone desagregar una importante cantidad de actividades. Su amplitud puede variar, según la sociedad de que se trate, de factores culturales y de la situación socioeconómica de quienes lo realizan.

Incluye las típicas tareas tales como hacer las compras de bienes y la adquisición de servicios para el hogar, cocinar, limpiar la casa, lavar, planchar la ropa, cuidar mascotas y plantas y también las tareas de gestión en cuanto a la organización y distribución de tareas. También están contempladas las gestiones fuera del hogar, tales como pagar cuentas, realizar trámites y los desplazamientos necesarios para poder realizarlas.

Debemos reconocer que si bien es factible medir con más o menos precisión el tiempo dedicado a las tareas domésticas típicas, la llamada “carga mental” que conlleva la gestión y armonización de estas actividades en el tiempo y en el espacio resulta difícil de captar.

Una interrogante que nos planteamos es ¿en qué medida algunas actividades domésticas han sido propulsadas fuera del hogar en los últimos años (mercantilizadas) y en qué medida han vuelto a ser familiarizadas como estrategia de bajar costos frente a las disminución de los ingresos de los hogares?

El trabajo de cuidados familiares

La conceptualización y el debate sobre los cuidados familiares -impulsado por la corriente feminista en ciencias sociales de los países anglosajones⁵- ha significado un notable avance en tanto “elemento de rehabilitación de la familia como fuente de protección social de los individuos al mismo título que el estado y el mercado” (Letablier 2001).

5 Ver, entre otras, Badgett M.V.L., Folbre N. (1998).

Se lo define como la acción de cuidar un niño o una persona adulta o anciana dependiente para el desarrollo y el bienestar de su vida cotidiana. Si bien implica un trabajo material también se reconoce el aspecto afectivo y emocional que conlleva. La actividad puede ser realizada en la familia o puede ser delegada a otras personas ajenas a ella y puede ser remunerada o no.

Resulta particularmente importante considerar a estas actividades separadamente del trabajo de reproducción social o doméstico porque define un campo de problemas de investigación y de intervención social “con sus actores, sus instituciones, sus formas relacionales; un campo que se sitúa en la intersección de la familia y las políticas sociales y que se articula a las cuestiones de la ciudadanía social y a las problemáticas de la inserción social” (Letablier 2001).

El trabajo de cuidados familiares se refiere al cuidado de niños, enfermos y adultos mayores dependientes. En el primer caso, se incluyen las tareas materiales de cuidado y también el juego, llevarlos a pasear, ayudarlos en los deberes y socializarlos. En el segundo, las tareas vinculadas a la atención de las necesidades fisiológicas, médicas y sociales (pasear, hacerles compañía).

Es importante considerar tanto para el trabajo doméstico como para las tareas de cuidado, las actividades de ayuda a otros familiares y no parientes que no integran la unidad de convivencia y que constituyen redes de intercambio y solidaridad entre los miembros de las familias y entre éstas y otros integrantes de la vecindad

Es cada vez más frecuente la dispersión espacial de los miembros del hogar en diferentes barrios y aún en diferentes países por efecto de la migración internacional.

El trabajo voluntario o al servicio de la comunidad

Puede recibir distintas denominaciones tales como: trabajo altruista, trabajo voluntario, trabajo gratuito, trabajo al servicio de la comunidad. Supone aportaciones en tiempo que comprenden, como el trabajo doméstico, una amplia gama de actividades dentro de lo que se ha llamado “tercer sector” o “sector filantrópico”. Consideramos como trabajo voluntario el que se presta a los no familiares, a través de una organización, ya sea laica o reli-

giosa. Puede comprender actividades similares a las que se prestan en el sector mercantil y otras que pueden asimilarse a las actividades domésticas o de cuidado, que se realizan en todos los casos sin remuneración.

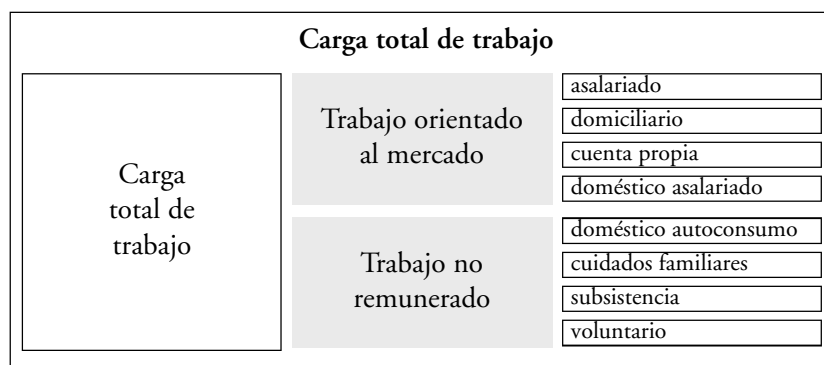
Es importante captar los distintos tipos de trabajo voluntario y sus variaciones por estrato social. Se pueden encontrar personas en los estratos altos y medio altos que realizan tareas filantrópicas o de beneficencia con relación a poblaciones y personas pobres a través de diferentes organizaciones. En los estratos más pobres, frente a las necesidades apremiantes de alimentación, se han expandido organizaciones populares como los comedores y “ollas populares”, atendidos fundamentalmente por mujeres. Este último caso, se confunde con el trabajo de subsistencia, aunque se considera como voluntario si es realizado para terceros. En ese sentido, adoptamos la definición planteada por Gabriel Pérez Pérez (2000) que entiende el voluntariado como “la acción de interés general desarrollada por personas físicas con carácter altruista y solidario, sin obligación jurídica o contractual y desarrollada a través de organizaciones privadas o públicas”.

La medición de la carga total de trabajo

El indicador *carga total de trabajo* proporciona un haz de luz para dar cuenta de la contribución del trabajo al bienestar social. Nos proporciona una medida sintética de nivel agregado para estimar la contribución diferencial de hombres y mujeres a la sociedad.

En el gráfico que se presenta a continuación se pueden apreciar las distintas formas de trabajo para el mercado y de trabajo no remunerado que se han identificado a los efectos de calcular la carga total de trabajo.

Este “activo” se mide en tiempo, y es susceptible de ser convertido a valor monetario. En relación a las técnicas para realizar esta conversión se plantean distintas y controvertidas opciones que se mencionarán más adelante.



Los problemas para la medición del tiempo de trabajo no remunerado

Teresa Torns (2001) plantea una interesante discusión sobre los inconvenientes que se han encontrado en la medición del tiempo del trabajo doméstico al haber asimilado la lógica temporal del empleo cuantificable por la jornada laboral, a la lógica del trabajo doméstico. Propone una revisión teórica del concepto de tiempo que pueda captar la duración y la experiencia, y su consideración a través del ciclo de vida para lograr una mejor visualización de las desigualdades de género. Existen estudios que han dado cuenta de la vivencia subjetiva del tiempo por parte de las mujeres y la inseparabilidad de tiempos dedicados a diversas tareas, también han mostrado que las historias laborales de hombres y mujeres tienen temporalidades diferentes.

Por otra parte, debemos reconocer -como ya se mencionó- que si bien es factible medir con más o menos precisión el tiempo dedicado a las tareas domésticas típicas, la llamada “carga mental” que conlleva la gestión y armonización de estas actividades en el tiempo y en el espacio resulta difícil de captar.

Se ha criticado la dificultad de medición por *la superposición de las tareas*. Si recurrimos al concepto de “densidad de tareas” que nos presenta María Angeles Durán (2000b) que consiste en la síntesis de *la velocidad de producción y de acumulación de tareas*, se puede constatar que hay muchas variaciones en la velocidad de ejecución de tareas y en la acumu-

lación de tareas simultáneas y que estas variaciones se presentan también en los trabajos remunerados.

Lourdes Benería (1999), a su vez, ha puesto en evidencia el problema de la comparabilidad entre trabajo mercantil y trabajo no remunerado debido a que los móviles y las condiciones en que se los realiza son diferentes. El trabajo doméstico y el trabajo voluntario, como no están sometidos a “los apremios” del mercado, responden a otros criterios de productividad. También puede variar la calidad de un tipo y otro de trabajo en relación -por ejemplo- al cuidado y crianza de los niños.

El problema de la valorización monetaria del trabajo no remunerado

Diversos métodos y técnicas se han desarrollado a partir de los años 60 para valorar económicamente la participación de hombres y mujeres en el trabajo no remunerado. La Conferencia de las Naciones Unidas de Nairobi de 1985 aprobó una propuesta sobre la consideración del trabajo no remunerado en las estadísticas y en las contabilidades nacionales considerando que “sólo si estos recursos se toman efectivamente en consideración puede hacerse una planificación adecuada de los recursos humanos potenciales y de las políticas de ajuste a las crisis económicas”.

En consecuencia, el INSTRAW y la Oficina Estadística de Naciones Unidas han impulsado la revisión de las contabilidades nacionales sobre el trabajo no remunerado. Se logró la revisión de la Clasificación Estándar de Ocupaciones (Naciones Unidas, Viena, 1989) que amplió el concepto de producción, al considerar la creación de bienes y servicios que pueden ser transferidos al mercado o se han producido con factores de producción comprados en el mercado.

Posteriormente, un comité de expertos reunido en Santo Domingo, en 1986, para estudiar los problemas de medición del sector informal, propuso el desarrollo de cuentas satélite para recoger la producción no remunerada, complementaria del producto interior bruto. En 1995, la Conferencia de Naciones Unidas sobre la Mujer de Beijing estableció en el párrafo 206 de la Plataforma de Acción:

- i) “ Desarrollar un conocimiento más integral de todas las formas de trabajo y empleo mediante:
- ii) La mejora de la reunión de datos sobre el trabajo no remunerado que ya esté incluido en el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, por ejemplo, en la agricultura, especialmente la agricultura de subsistencia, y otros tipos de actividades de producción no mercantiles.
- iii) La mejora de los métodos de medición en que actualmente se subestima el desempleo y el empleo insuficiente de la mujer en el mercado de trabajo.
- iv) La elaboración de métodos, en los foros apropiados, para evaluar cuantitativamente el valor del trabajo no remunerado que no se incluye en las cuentas nacionales, por ejemplo, el cuidado de familiares a cargo y la preparación de alimentos, para su posible inclusión en cuentas especiales u otras cuentas oficiales que se prepararán por separado de las cuentas nacionales básicas pero en consonancia con éstas, con miras a reconocer la contribución económica de la mujer y a que se haga evidente la desigualdad en la distribución del trabajo remunerado y el no remunerado entre mujeres y hombres.
- g) Desarrollar una clasificación internacional de actividades para las estadísticas sobre uso del tiempo en que se aprecien las diferencias entre mujeres y hombres en lo relativo al trabajo remunerado y no remunerado, y reunir datos desglosados por sexo.

En el plano nacional, y teniendo en cuenta las limitaciones nacionales:

- i) Hacer estudios periódicos sobre el uso del tiempo para medir cuantitativamente el trabajo no remunerado, registrando especialmente las actividades que se realizan simultáneamente con actividades remuneradas u otras actividades no remuneradas.
- ii) Medir cuantitativamente el trabajo no remunerado que no se incluye en las cuentas nacionales y tratar de mejorar los métodos para que se analice su valor y se indique con exactitud en cuentas satélites o otras cuentas oficiales que se prepararán separadamente de las cuentas nacionales básicas pero en consonancia con éstas.”

En el ámbito europeo, a fines de 1998, se publicó un informe de EURO-ESTAT con una propuesta para una cuenta satélite de la producción doméstica.

La estimación del valor de la producción doméstica ha avanzado lentamente. Susana García Díez en un artículo titulado “La valoración del trabajo no remunerado: alternativas metodológicas” (2000) sostiene que las aproximaciones que se han realizado desde la economía pueden enmarcarse en dos grandes conjuntos: la aproximación micro y la realizada a partir de la Contabilidad Nacional. Los análisis de la Nueva Economía de la Familia se basan en la utilización de las herramientas de la microeconomía neoclásica en el hogar buscando la predicción de los comportamientos dentro de ese espacio, tanto en relación a la división de tareas entre los miembros, hasta la inversión en educación de los hijos o el divorcio. La técnica de valoración más utilizada ha sido el coste de oportunidad (se considera el hipotético salario que la persona que realiza el trabajo doméstico ganaría en caso de vender su fuerza de trabajo en el mercado).

Desde una visión macroeconómica, otros estudios se interesan en el análisis crítico de la Contabilidad Nacional y del PBI, como indicador del bienestar social. En ese sentido, se encuentran también las propuestas de los economistas ambientales sobre la incorporación de los costes ambientales de contaminación del aire y del agua, que en economía han sido considerados como externalidades y no recaen sobre el agente contaminador al afectar a bienes libres y gratuitos como el aire o los recursos naturales. La consideración de la producción no mercantil se asemejaría a este planteo. En este último caso las encuestas sobre uso del tiempo son las que proporcionan los insumos para realizar los cálculos. Sin embargo, no hay aún acuerdo entre los especialistas sobre las técnicas más adecuadas para imputar valor económico. Se puede encontrar una presentación pormenorizada y evaluativa de las diferentes técnicas: el costo de reemplazamiento, el costo de los sustitutos especializados, el coste de oportunidad y el valor añadido, en el citado trabajo de García Díez.

El fundamento de la insistencia en la valoración económica radica en el argumento de que solamente la valoración monetaria hará reconocer la importancia de estos trabajos. Aquellos estimados en horas y en minutos no obtendrían el mismo *status* que las estimaciones expresadas en el

lenguaje que nuestras sociedades reconocen y jerarquizan que es el del dinero

Argumentando en ese sentido María Angeles Durán (2000b) sostiene que “la medición del sector doméstico con criterios prestados por la teoría del mercado no tiene otro sentido que romper por algún sitio el actual bloqueo interpretativo de las relaciones entre economía y sociedad. Ni el mercado puede entenderse aisladamente de las familias ni las familias pueden entenderse olvidando el mercado”, integrando estos elementos que forman parte y son una fracción de una realidad mucho más compleja.

Algunos resultados de la encuesta sobre usos del tiempo y trabajo no remunerado realizada en Uruguay⁶

La carga global de trabajo: más de la mitad corresponde al trabajo no remunerado

La estimación que hemos realizado nos permite afirmar que la contribución del trabajo remunerado y no remunerado al bienestar social en el primer semestre de 2003 - medido en promedio de horas semanales-, es de 44.4 horas semanales para toda la población montevideana. Dentro de esa contribución global podemos apreciar la gran importancia del trabajo no remunerado dado que más de la mitad de ese aporte en tiempo se debe a este tipo de trabajo.

Cuadro 1 Distribución de la carga total de trabajo (remunerado y no remunerado) en promedio de horas semanales. Montevideo						
	Hombres		Mujeres		Total	
	Horas	%	Horas	%	horas	Mujer/ Hombre
Trabajo Remunerado	28.4	68.5	15.6	33.0	21.4	0.5
Trabajo No Remunerado	13.0	31.5	32.0	67.0	23.0	2.5
Carga Total de Trabajo	41.4	100.0	47.6	100.0	44.4	-

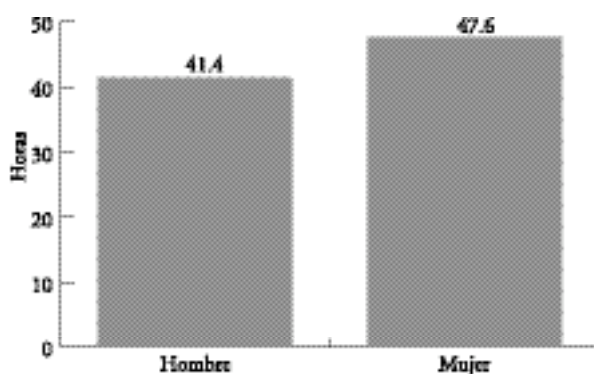
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

⁶ Esta encuesta fue realizada a una muestra probabilística de 1.200 hogares de la ciudad de Montevideo y área metropolitana donde reside el 59% de la población urbana del país.

El aporte de las mujeres a la carga total de trabajo supera en 6 horas semanales al de los hombres

Si consideramos la carga global de trabajo remunerado y no remunerado de hombres y mujeres vemos que el aporte de éstas supera en más de 6 horas semanales al que realizan los hombres. En un estudio realizado en México, se encontró que, considerando ambos tipos de trabajo, el resultado es que las mujeres laboran más de 10 horas a la semana que los hombres (Pedrero 2002).

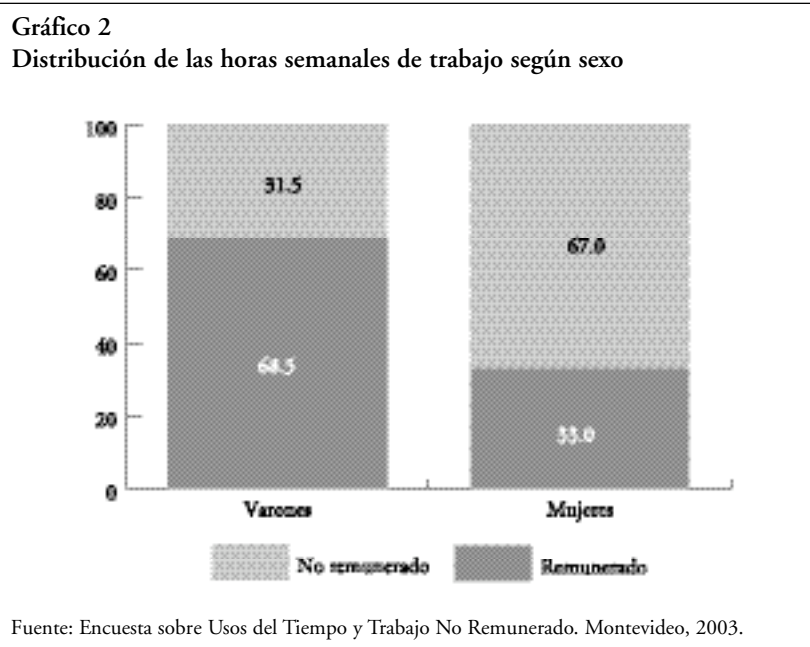
Gráfico 1
Carga global de trabajo semanal según sexo. Montevideo



Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

El reparto desigual del trabajo remunerado y no remunerado entre mujeres y hombres

Observando la carga total de trabajo (medido en horas semanales trabajadas) y su reparto entre trabajo remunerado y no remunerado, se ve que se distribuye desigualmente. Las mujeres destinan el 67% del tiempo de trabajo al no remunerado y el 33% al remunerado. Los varones dedican un 32% de su tiempo al trabajo no remunerado y un 69% al remunerado.



Las mujeres dedican más tiempo al trabajo no remunerado que los hombres en todas sus modalidades

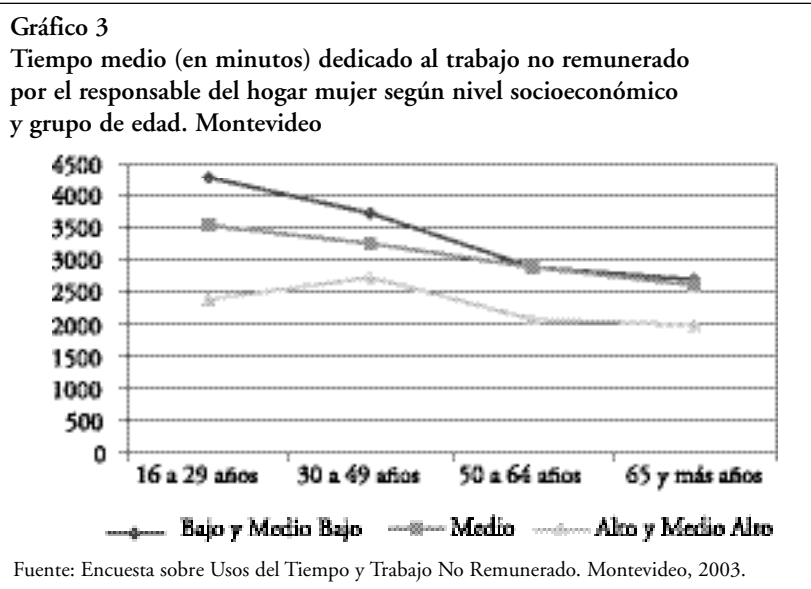
El Cuadro 2 nos permite observar los promedios de las horas semanales que dedican varones y mujeres a las distintas modalidades de trabajo no remunerado en el total de los hogares de Montevideo. El trabajo doméstico y el cuidado de niños son las actividades a las que se dedican más tiempo en el total de los hogares de Montevideo. Es en el trabajo doméstico y en el cuidado de adultos dependientes donde encontramos los máximos desbalances de género, ya que la dedicación horaria de las mujeres triplica la de los hombres. En cambio, es en las compras, las gestiones y el cuidado de los niños, donde los desbalances se atenúan.

Cuadro 2				
Horas semanales de trabajo no remunerado según sexo para el total de los hogares. Montevideo				
	Hombre	Mujer	Total	Mujer/ Hombre
Compras	2.0	3.1	2.6	1.6
Trabajo Doméstico	6.1	19.8	13.6	3.2
Cuidado de niños	4.1	7.6	6.0	1.9
Cuidado de adultos dependientes	0.3	1.0	0.6	3.3
Hacer gestiones	0.3	0.5	0.4	1.7
Total	12.8	32.0	23.2	2.5

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

Las mujeres jóvenes de los niveles socioeconómico más bajos dedican más horas al trabajo no remunerado

Como puede verse en el siguiente gráfico, la dedicación al trabajo no remunerado de las responsables de los hogares presenta diferencias muy marcadas según los estratos socioeconómicos. La dedicación en tiempo es marcadamente mayor en los estratos socioeconómicos bajo y medio bajo. En estos estratos y en el estrato medio la mayor dedicación corresponde a las más jóvenes (entre 16 y 29 años). Los datos muestran claramente que son las mujeres jóvenes, de nivel socioeconómico más bajo -que son las que tienen a su cargo más niños pequeños- las que dedican más tiempo al trabajo no remunerado. En el estrato más alto la mayor dedicación a las actividades no remuneradas se encuentra en las mujeres que pertenecen al segundo tramo de edad -entre los 30 a 39 años- probablemente vinculado a que la maternidad es más tardía y a una mayor dedicación a tareas de formación que en los otros estratos.



El mayor peso de trabajo no remunerado se encuentra en los hogares constituidos con parejas con al menos un hijo menor de 18 años

En los hogares constituidos por parejas con al menos un hijo menor de 18 años, es donde encontramos el mayor peso del trabajo no remunerado en el hogar, con un promedio de 62.5 horas semanales; en los hogares monoparentales el promedio es de 56.6 horas y en los trigeracionales de 56.2.

Cuadro 3 Promedio de horas dedicadas al trabajo no remunerado según tipo de hogar y sexo del responsable del hogar. Montevideo		
Tipo de hogar	Sexo	
	Hombre	Mujer
Unipersonales (mayor de 65 años)	19,8	22,7
Unipersonales (menor de 65 años)	29,6	28,6
Pareja sin hijos (ambos mayores de 65 años)	28,8	38,7
Pareja sin hijos (al menos uno mayor de 65 años)	33,9	43,6
Pareja sin hijos (ambos menores de 65 años)	23,8	33,8
Pareja con hijos (al menos 1 hijo menor de 18)	45,8	62,5
Pareja con hijos (ninguno menor de 18)	21,4	43,7
Monoparental (al menos 1 menor de 18)*	43,4	56,6
Monoparental (ninguno menor de 18)*	23,4	34,1
Filioparentales	28,2	47,2
Trigeneracional	-	56,2
Amigos/ estudiantes	7,7	34,8
Otros arreglos familiares	-	50,8
Total	31,5	49,7

* Los hogares monoparentales incluyen abuelas con nietos
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

La participación en el trabajo no remunerado doméstico de los hombres que viven en pareja es débil

Los datos para los hogares biparentales indican que la media total es de 13.6 horas semanales, en el caso de los hombres cónyuges, y 54.2 horas semanales en el caso de las mujeres responsables del hogar (ver Cuadro 4).

Cuando viven solos, el trabajo que realizan los hombres no presenta diferencias significativas respecto al tiempo que las mujeres solas dedican al hogar. Los hombres menores de 65 años trabajan en la casa en promedio 30 horas semanales y las mujeres 29 horas semanales (ver Cuadro 3).

Vemos que los hombres que viven en pareja realizan menos de la mitad del trabajo no remunerado desarrollado por los hombres solos (13.6 vs. 29.6), por lo que podríamos decir que el trabajo que se ahorran

al vivir en pareja recae en las mujeres. Las mujeres que viven en pareja registran un incremento de trabajo no remunerado de 26.6 horas en relación a las que viven solas.

En tanto se observa en el Cuadro 4, la existencia de un hijo supone un incremento de 16,0 horas en el trabajo no remunerado semanal, cuando la mujer trabaja, y de 22.7 horas cuando ésta no tiene un trabajo remunerado.

Estos datos sugieren que la sobrecarga de trabajo no remunerado no depende sólo de la presencia de hijos o hijas, sino que hay una fuerte incidencia de la división sexual del trabajo en el hogar, independientemente de la presencia de hijos.

Número de hijos	La mujer NO TR		La mujer TR		Total	
	RTH - M	Cónyuge	RTH - M	Cónyuge	RTH - M	Cónyuge
Sin hijos	42,8	7,3	30,3	7,1	38,5	7,3
1 hijo	65,5	13,9	46,7	17,7	56,9	15,7
2 hijos	64,2	14,2	52,4	17,8	57,1	16,4
3 hijos	70,7	14,2	50,9	16,7	62,2	15,3
4 hijos y más	75,8	12,6	57,7	17,0	69,7	14,1
Total	60,3	11,9	46,9	15,6	54,2	13,6

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

Amas de casa y trabajadoras con doble jornada

Vemos en este cuadro, que el trabajo no remunerado doméstico recae con más peso en las “amas de casa” (responsable del hogar que no trabaja para el mercado) que tienen una dedicación semanal de 42.8 horas, si no tienen hijos, y de 75.8, si tienen cuatro o más. Pero este trabajo tiene un peso importante también para las mujeres que tienen “doble jornada” cuya dedicación oscila entre 30.3 horas semanales, si no tienen hijos, y 57.7 horas para las trabajadoras con cuatro o más hijos. Este mismo cua-

dro permite apreciar que los hombres, cuando su pareja tiene trabajo remunerado, aumentan muy poco su trabajo en el hogar.

Registran un cierto aumento cuando pasan a ser padres, pero no experimentan ningún cambio con el aumento del número de hijos o hijas. Hallazgos similares se registran en Italia, lo que ha llevado a decir a Sarraceno que hombres y mujeres parecen vivir en dos tipos distintos de familia (citada por Picchio 1994).

El desbalance en el reparto del trabajo doméstico no remunerado

Si miramos las distintas tareas que se realizan en los hogares biparentales, el desbalance en su reparto es muy marcado. El cónyuge en estos hogares contribuye al 25% de las tareas domésticas y de gestión y al 22% de las tareas de cuidado.

Cuadro 5 Media de la proporción de los trabajos realizados en el hogar por el responsable del hogar y el cónyuge en hogares biparentales. Montevideo		
Trabajos no remunerados	Responsable	Cónyuge
Tareas domésticas y gestiones	63.7	25.3
Cuidado de niños y adultos dependientes	65.2	21.9

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo. 2003

En estos hogares, la mayor contribución de los cónyuges varones es la vinculada a las reparaciones del hogar y a la realización de gestiones, y la menor se refiere a confeccionar y arreglar la ropa, lavar y planchar y organizar y distribuir las tareas de la casa.

En el cuidado de los niños, las tareas para las cuales las mujeres consiguen menos colaboración son darles de comer, bañarlos, llevarlos al colegio, ayudarlos en los deberes. En cambio, existe mayor participación en jugar con ellos en la casa, llevarlos a pasear y socializarlos. La proporción del cuidado de los adultos mayores que realiza la responsable del hogar en los hogares biparentales es aún mayor que en el caso de los hogares en los que se cuida a niños, tanto en lo que refiere al aseo, darles de comer, cui-

datos paramédicos, llevarlos a pasear y hacerles compañía.

Vulnerabilidad y sobretrabajo de las mujeres que viven en pareja

En primer lugar, se analiza la población encuestada mayor de 14 años a fin de apreciar las diferencias entre varones y mujeres, utilizando una clasificación de la población ocupada en el mercado según el número de horas semanales de dedicación.

Cuadro 6 Horas semanales de trabajo remunerado según sexo para toda la población mayor de 14 años. Montevideo						
Horas de trabajo remunerado	Hombre		Mujer		Total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
No trabaja remuneradamente	561	40,4	1009	59,6	1570	51,0
Menos de 10 horas	18	1,3	24	1,4	42	1,4
Entre 10 y 29 horas	66	4,8	139	8,2	205	6,7
Entre 30 y 40 horas	230	16,6	256	15,1	486	15,8
41 y más horas	512	36,9	265	15,7	777	25,2
Total	1387	100,0	1693	100,0	3080	100,0

Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

Considerando las horas semanales de trabajo remunerado de toda la población mayor de 14 años encontramos importantes desigualdades en el reparto del tiempo de trabajo remunerado entre hombres y mujeres, el doble de mujeres subempleadas que trabajan a medio tiempo entre 10 y 29 horas semanales y el doble de hombres sobreempleados que trabajan más de 41 horas semanales.

Luego se presentan los tiempos de trabajo no remunerado de los varones y las mujeres que viven en hogares biparentales, de acuerdo a su dedicación al trabajo remunerado, a fin de visibilizar la relación entre el trabajo remunerado y el trabajo no remunerado. Se trata de analizar la participación de los mujeres y hombres que viven en pareja en el trabajo no remunerado en el hogar, de acuerdo al tiempo dedicado a su participación en el mercado laboral.

Cuadro 7		
Promedio en horas semanales dedicadas por el responsable del hogar y su cónyuge, en hogares biparentales, al trabajo no remunerado según tramos de horas de trabajo remunerado. Montevideo		
Horas de trabajo remunerado	Promedio semanal de horas de trabajo no remunerado	
	Responsable	Cónyuge
No trabaja remuneradamente	58,7	11,2
Menos de 10 horas	68,2	31,1
Entre 10 y 29 horas	51,9	17,6
Entre 30 y 40 horas	46,0	19,8
41 y más horas	38,6	15,3
Total	52,4	15,3

Nota: El 89 % de los /as RTH en los hogares biparentales son mujeres.
Fuente: Encuesta sobre Usos del Tiempo y Trabajo No Remunerado. Montevideo, 2003.

Los resultados muestran que en los hogares biparentales la participación femenina en el trabajo no remunerado familiar es mayor que la masculina para todas las categorías de trabajo para el mercado, incluso en el caso de las mujeres que laboran a tiempo completo o están sobreocupadas.

La población no ocupada, mayoritariamente femenina, que vive en pareja, trabaja de forma no remunerada un 46% más que los cónyuges, mayoritariamente masculinos, que se encuentran en la misma situación respecto a la falta de inserción laboral en el mercado. Las mujeres responsables del hogar que están subempleadas o a tiempo parcial también trabajan en el hogar más que los cónyuges con similar inserción ocupacional.

La situación más grave se da en el caso de las mujeres que trabajando a jornada completa o que están sobreocupadas, realizan semanalmente un promedio de 46 horas y de 38 horas de trabajo no remunerado respectivamente, mientras que los cónyuges en esa situación realizan sólo un promedio de 19 y 15 horas, según estén ocupados a tiempo completo o sobreocupados. Esto significa que le dedican al trabajo no remunerado un 40% de horas semanales promedio más que los cónyuges de igual condición laboral.

Este resultado pone de manifiesto la vulnerabilidad de las mujeres responsables de los hogares biparentales y su dificultad para participar de ambos trabajos simultáneamente debido a la acumulación de actividades y la desigual distribu-

ción de la carga de trabajo en estos hogares, aun cuando ambos tengan una alta dedicación al trabajo para el mercado.

En síntesis

Los hallazgos de las EUT son consistentes en cuanto a mostrar que el trabajo no remunerado es fundamental para el bienestar de la sociedad en tanto consume más tiempo que el trabajo remunerado. En el caso de Montevideo, más de la mitad del trabajo total son horas no remuneradas.

Este trabajo no pagado se distribuye desigualmente entre varones y mujeres, la cantidad de trabajo no remunerado está relacionado con el tipo de hogar y con la fase del ciclo vital en que se encuentra, sobre todo con el número de dependientes.

Es importante destacar la constatación de las desigualdades en el reparto del tiempo destinado al trabajo no remunerado de las mujeres de los distintos estratos socioeconómicos. Las más vulnerables por la acumulación de trabajos y por el mayor tiempo que le dedican al trabajo no remunerado son claramente las más pobres y las más jóvenes con hijos.

Es particularmente destacable el sobretrabajo de las mujeres trabajadoras, sobre todo de aquellas que le dedican la jornada completa y la correspondiente escasa participación de sus cónyuges.

Pensamos que la visibilidad de estas inequidades puede conducir a plantear la necesidad de lograr soluciones que trasciendan las tensiones y conflictos que se pueden generar entre las personas afectadas. Se hace necesario debatir sobre las nuevas reglas para ordenar las relaciones entre familias, mercado, Estado y comunidad, lo cual tiene fuertes implicaciones no sólo político-económicas sino también culturales y valorativas con relación a la familia, al trabajo y la posición de las mujeres. Difícilmente podemos abordar el problema de la vulnerabilidad de las mujeres ante la pobreza si no es dentro de un planteo que va más allá de los programas y proyectos puntuales, necesarios para abordar situaciones de emergencia pero que no encaran los problemas más generales de la organización cotidiana del bienestar.

Bibliografía

- Abramo, Lais y Rosalba Todazo, ed. (2002). *Cuestionando un mito: costos laborales de hombres y mujeres en América Latina*. Lima, OIT.
- _____ y María Elena Valenzuela (2001). “Equidad de género en el mercado de trabajo en América Latina. Avances y desafíos cinco años después de Beijing”. Documento de Trabajo No. 130. Lima. OIT Regional.
- Adelantado, José, José Noguera, Xavier Rambla, Lluís Sáez (1999). “Las relaciones entre política social y estructura social”. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, tercera época, No. 22, enero-abril, pp. 5-31.
- Aguirre, Rosario (2003). *Género, ciudadanía social y trabajo*. Montevideo, Universidad de la República.
- _____ (1997). “Maternalismo y definición de necesidades”. En: *Los procesos de reforma del Estado a la luz de las teorías de género*. Cuaderno del Centro Latinoamericano de Capacitación y Desarrollo de los Gobiernos locales. IULA/ CELCADEL, N. 26. Quito.
- Atria Raúl y Marcelo Siles, comp. (2003). *Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile, CEPAL, Michigan State University.
- Araya, María José (2003). *Un acercamiento a las Encuestas sobre el Uso del Tiempo con orientación de género*, serie Mujer y Desarrollo. Santiago de Chile, CEPAL.
- Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (2002). “Acerca de las familias y los hogares: estructura y dinámica”. En: Catalina Wainerman, comp. *Familia, Trabajo y Género. Un mundo de nuevas relaciones*. Buenos Aires, UNICEF, FCE.
- Arriagada, Irma y Carmen Torres, eds. (1998). “Introducción”. *Género y pobreza. Nuevas dimensiones*. Ediciones de las Mujeres No. 26. Santiago de Chile, Isis Internacional.
- Arriagada, Irma (1997). *Realidades y mitos del trabajo urbano en América Latina*. Serie Mujer y Desarrollo. Santiago de Chile, CEPAL.
- Badgett, M.V.L. y Nancy Folbre (1998). “Quién cuida de los demás? Normas sociosexuales y consecuencias económicas”. *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 118, No 3.

- Benería, Lourdes (1992). "Accounting for women's work: The progress of two decades". *World Development*. Vol. 20. No 11, Oxford.
- _____ (1999). "El debate inconcluso sobre el trabajo no remunerado". *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 118., No.3.
- CEPAL (2003). *Informe de la reunión de expertos sobre pobreza y género*. Santiago de Chile, 12 y 13 de agosto.
- _____ (2002). *Panorama Social de América Latina*, edición 2001-2002. Santiago de Chile.
- _____ (2001a). *Género y Pobreza: los mandatos internacionales*. Santiago de Chile.
- _____ (2001b) *Panorama Social de América Latina*, edición 2000-2001. Santiago de Chile.
- _____ (2000). "Informe de la reunión de expertos sobre indicadores de género y políticas públicas en América Latina". Santiago de Chile.
- _____ (1995) *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile.
- Chant, Silvia (2003). "New contributions to the analysis of poverty: methodological and conceptual challenges to understanding poverty from a gender perspective". Working Document. Unidad Mujer y Desarrollo. Reunión de expertos sobre Pobreza y Género Santiago de Chile, 12 y 13 de agosto.
- Commaille, Jacques (1997). *Les nouveaux enjeux de la question sociale*. Paris, Hachette.
- Deere, Carmen D., Magdalena León (2002). *Género, propiedad y empoderamiento: tierra, Estado y mercado en América Latina*. México, FLACSO. Sede Académica de Ecuador. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Durán, María-Ángeles (2000a). "Uso del tiempo y trabajo no remunerado". *Revista de Ciencias Sociales*, No. 18.
- _____ (2000b). "Los trabajadores/ as no remunerados en España". En: *La contribución del trabajo no remunerado a la economía española: alternativas metodológicas. Estudios*. 63. Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto de la Mujer.
- _____ (2000c). "Concentración y reparto de trabajo no remunerado en los hogares". *Cuaderno de Relaciones Laborales*, 17:7-8.
- _____ (1997). "La investigación sobre el uso del tiempo en España: algunas reflexiones metodológicas". *Revista Internacional de Sociología*

- (*RIS*), tercera época, No. 18, septiembre-diciembre, pp. 163-190.
- Esping-Andersen, Gosta (2000). *Fundamentos sociales de las economías industriales*, 1ª edición. Barcelona, Ariel Sociología.
- Fouquet, Annie (2001). "Le travail domestique: du travail invisible au 'gisement' d'emplois". En: J. Laufer, C. Marry et M. Maruani. *Masculin-Féminin: questions pour les sciences de l'homme*. Paris, Sciences Sociales e sociétés. PUF.
- García Díez, Susana (2000). « La valoración del trabajo no remunerado: alternativas metodológicas ». En: *La contribución del trabajo no remunerado a la economía española: alternativas metodológicas*. Madrid, Instituto de la Mujer. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- García Sainz, Cristina (2003). "Encuesta de uso del tiempo en España. Aspectos conceptuales y metodológicos". Ponencia presentada a la Reunión de Expertos de Encuestas sobre Uso del tiempo. Santiago, Chile 11 y 12 de diciembre.
- Hirata, Helena, Françoise Laborie, Hélène Le Doure, Danièle Senotier (2000). *Dictionnaire critique du féminisme*. Paris.
- Jelin, Elizabeth (1987). *Ciudadanía e identidad. Las mujeres en los movimientos sociales latinoamericanos*. Ginebra, UNSRID.
- Letablier, Marie-Thérèse (2001). "Le travail centré sur autrui et sa conceptualisation en Europe". *Travail, genre et sociétés*, No 6.
- Lewis, Jane (1992). "Gender and the Development of Welfare Regimes". *Journal of European Social Policy*, 2,3, pp. 159-173.
- Maruani, Margaret (2001). "L'emploi féminin dans la sociologie du travail". En: J. Laufer, C. Marry et M. Maruani. *Masculin-Féminin: questions pour les sciences de l'homme*. Paris, Sciences Sociales e sociétés, PUF.
- Moser, Carolina (1996). *Situaciones críticas. Reacción de los hogares de cuadro comunidades urbanas pobres ante la vulnerabilidad y la pobreza*. Serie de estudios y monografías sobre el desarrollo ecológicamente sostenible. No. 75. Washington, Banco Mundial.
- OIT (1999). *Panorama Laboral 1999 en América Latina y el Caribe*. Lima.
- OIT (2003). "La hora de la igualdad en el trabajo". Informe global con arreglo al seguimiento de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. OIT. Ginebra.
- OIT (2001), *Panorama Laboral de América Latina y el Caribe 2001*. Lima.

- OIT (2003), *Panorama Laboral 2003 en América Latina y el Caribe*. Lima.
- Orloff, Ann Sh. (1993). "Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of State Policies and Gender Relations". *ASR American Sociological Review*, Vol. 58, No. 3, pp. 303-328.
- Pahl, R.E. (1991). *Divisiones del trabajo*. Madrid, Col. Economía y Sociología del trabajo. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Pedrero, Mercedes (2002). "Género y trabajo doméstico y extradoméstico en México". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol. VI, No.119 (28). Universidad de Barcelona.
- Pérez Pérez, Gabriel (2000). "El trabajo de voluntariado". En: *La contribución del trabajo no remunerado a la economía española: alternativas metodológicas*, 63. Estudios Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales. Madrid, Instituto de la Mujer.
- Picchio, Antonella (1994). "El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado laboral". En: *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona, FUHEM / ICARIA.
- Provoste, Patricia (1995). *La construcción de las mujeres en la política social*. Santiago de Chile, Instituto de la Mujer.
- Todazo, Rosalía. Aspectos de género de la globalización y la pobreza. (<http://www.un.org/womenwatch>)
- Torns, Teresa (2001). "El tiempo del trabajo de las mujeres: entre la invisibilidad y la necesidad". En: Carrasco Cristina, ed. *Tiempos, trabajos y género*. Barcelona, Universitat 10.
- Valenzuela, María Elena (2003). "Desigualdad de Género y Pobreza en América Latina". Reunión de expertos sobre Pobreza y Género. CEPAL-OIT, 12 y 13 agosto.

Segunda parte
**Mujeres, relaciones de género,
trabajo y pobreza:
Bolivia, Colombia y Ecuador**

Informalización del mercado laboral, género y protección social: reflexiones a partir de un estudio de hogares pobres urbanos en Bolivia y Ecuador¹

Lourdes Benería y María S. Floro²

Introducción

Este artículo analiza las diversas formas en que los hogares pobres urbanos de los países en desarrollo enfrentan los procesos de informalización del mercado laboral y sus vínculos con la pobreza y la inseguridad económica. Se exploran las dinámicas de la informalidad y sus aspectos distributivos, y se demuestran la interconexión entre precariedad laboral y vulnerabilidad, así como la importancia de la dimensión de género en estos dos procesos. El artículo es el resultado de un estudio basado en una encuesta a hogares pobres urbanos en Bolivia y Ecuador que se realizó en el año 2002 y se centra en tres áreas: los cambios en la economía informal y sus implicaciones en la organización de los hogares; los roles y relaciones de género, y la precariedad del trabajo y la falta de protección social³.

1 Traducción Gioconda Herrera y Pilar Egüez.

2 Profesora, Universidad de Cornell y Profesora Asociada, American University respectivamente.

3 Las autoras agradecemos, de manera especial, a John Messier por el trabajo de campo en Ecuador y el procesamiento de los datos; al Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM-Región Andina) por su apoyo financiero; a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, Ecuador; a la Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE) y a FEDES0 (Guayaquil) por su apoyo institucional. Queremos dar la gracias así mismo, a Lourdes Montero y a CEDLA, por su invalorable ayuda con la investigación en Bolivia. También quisiéramos reconocer el apoyo brindado por Lucía Salamea Palacios (UNIFEM-Región Andina), Gioconda Herrera (FLACSO, Ecuador), Magdalena León (REMTE), María Rosa Anchundia (REMTE y Universidad de Guayaquil) y Elizabeth Estrella por la realización del taller y la conferencia que tuvieron lugar en Ecuador. Sonali Duggal y Carmen Triana también merecen nuestro agradecimiento por su generosa ayuda.

Marco conceptual

a) La dinámica de la economía informal

Durante los años setenta y principios de los ochenta, los estudios sobre el sector informal asumían frecuentemente que con el crecimiento económico, este sector sería absorbido por la economía moderna. El enorme crecimiento de la informalidad desde entonces, ha revertido estas expectativas, apuntando a los efectos de las políticas neoliberales y a la tendencia de la economía global de generar empleos precarios, por debajo de los salarios de subsistencia. Según las estimaciones de la OIT, el empleo informal representa entre la mitad y las tres cuartas partes del empleo no agrícola en los países en desarrollo (OIT, 2002). Las diferencias regionales y nacionales son significativas, pero la importancia creciente de la informalidad también ha sido registrada en países con altos ingresos; el autoempleo, el trabajo a tiempo parcial y el trabajo temporal representan el 30% del empleo en 15 países europeos y el 25% en Estados Unidos⁴. Sin embargo, en los países en desarrollo la informalidad ha sido más bien la regla que la excepción.

Desde sus inicios, la noción de “sector informal” ha estado sujeta a debates y críticas, particularmente en términos de la heterogeneidad y artificialidad de la división formal/informal. En los años setenta, los trabajos iniciales de Keith Hart –publicados en 1973 pero basados en un estudio efectuado en las áreas urbanas de Ghana en 1971– y aquellos de la misión de la OIT en Kenia en 1972, concluían que la modernización y el crecimiento económico facilitarían la absorción del “sector informal” por el sector moderno. Durante los años ochenta, una parte de la literatura enfatizó en los vínculos más que en las divisiones entre los dos sectores, señalando la dependencia del sector moderno respecto al informal como una manera de disminuir costos; esto implicaba que no había incentivos para que el primero absorbiera las actividades informales (Benería y Roldán, 1987; Pórtes y Castells, 1989). En la década de los años noventa presenciamos una profundización de estos procesos y una

⁴ Aunque no todas estas actividades son “informales”, puede decirse que tienen un nivel de informalidad superior al empleo formal de tiempo completo.

expansión de la informalidad. Por ende, también surgió la necesidad de comprender mejor los factores que revirtieron las predicciones formuladas en los trabajos iniciales. Por ello, se han producido continuos debates sobre el tema y su relevancia para comprender la persistencia de la pobreza y el aumento de la vulnerabilidad económica/social en medio de una economía global en expansión (De Soto, 2000; OIT, 2002).

Estos debates nos han conducido a indagar las diferencias entre los procesos de informalización anteriores a la década de los años ochenta y los actuales ¿Han cambiado las condiciones de la informalización? y, de ser así, de qué manera? Se pueden hacer varias observaciones al respecto⁵. Primero, a partir de los años 80, el contexto macroeconómico ha cambiado significativamente debido a la implementación de políticas neoliberales en muchos países, entre los que se incluyen Ecuador y Bolivia. La privatización, la desregulación de los mercados y la reestructuración económica han contribuido a preparar las condiciones para una expansión de las actividades informales y una precarización de las condiciones de trabajo. Al respecto, presentamos ejemplos específicos de Bolivia y Ecuador en las secciones subsiguientes.

Segundo, la expansión y profundización del mercado han ampliado los vínculos, directos o indirectos, entre las actividades formales e informales, mientras la distinción entre ambas se ha vuelto cada vez más borrosa. Grandes empresas han desarrollado, directa o indirectamente, mayores vínculos con la producción informalizada, por medio de la maquila y la subcontratación. Esta tendencia ha sido examinada por varios estudios en el caso de Tailandia y de América Latina (Boonmathya et al., 1999; Balakrishnan y Huang, 2000; Pérez-Sáinz, 1994, Buechler, 2002). No obstante, como se argumenta más adelante, muchas formas de trabajo informal siguen desconectadas de las actividades productivas más formales, particularmente aquellas relacionadas con la supervivencia.

Tercero, las actividades informales ya no son vistas como una anomalía que eventualmente va a desaparecer con el crecimiento económico. Al contrario, la tendencia ha sido la opuesta; la disminución del empleo formal, particularmente en el sector público, y el dinamismo de la economía informal han provocado el predominio de ésta última. Asimismo, la

5 Una elaboración de algunos de estos puntos se encuentra en Benería (2001).

exclusión social se ha vuelto más común entre trabajadores no calificados y migrantes rural-urbanos.

Cuarto, aunque se mantiene la asociación tradicional del trabajo informal con la baja calificación y la baja productividad, se han dado muchos cambios en las dos últimas décadas. Con el incremento de la maquila y la subcontratación relacionados con la globalización, varios segmentos de actividades informales tienen su centro de gravedad en las principales empresas que las generan. Esto implica que sus niveles de productividad puedan ser altos y competitivos, particularmente porque las transferencias de tecnología y de habilidades se realizan a través de estos vínculos.

Quinto, la mayor informalidad y el deterioro de las condiciones laborales en los países en desarrollo, durante las dos décadas pasadas, se ha producido en el marco del fortalecimiento de un discurso sobre la relevancia de la ciudadanía, los derechos políticos, la agencia individual y la democracia. Consecuentemente, existen muchas contradicciones y tensiones sociales entre estos discursos que enfatizan en el empoderamiento y la igualdad, por una parte, y las realidades de precariedad, pobreza y falta de poder asociadas a la informalidad, por otra. La globalización ha intensificado estas tensiones, ampliando su alcance y esfera de referencia y robusteciendo los factores que generan la informalidad.

Como resultado, se han multiplicado las formas no estandarizadas de empleo, introduciendo de ese modo una mayor diversidad en los patrones de la vida laboral tanto de hombres como de mujeres. Existe ahora una amplia gama de actividades, habilidades y capital requeridos y también son múltiples las condiciones laborales bajo las cuales operan estos trabajadores. Este artículo añade información en este sentido, al ilustrar la heterogeneidad de la economía informal y su relevancia en la vida de los hogares pobres urbanos.

El paralelo entre el crecimiento de la economía informal y la participación económica de las mujeres en el trabajo remunerado es un hecho ampliamente conocido. Por distintos motivos, las mujeres están desproporcionadamente representadas en el empleo informal. De acuerdo con datos de la OIT, el trabajo informal corresponde a alrededor del 60% del empleo femenino de los países en desarrollo. En algunas categorías ocupacionales como el trabajo a domicilio, la participación de las mujeres

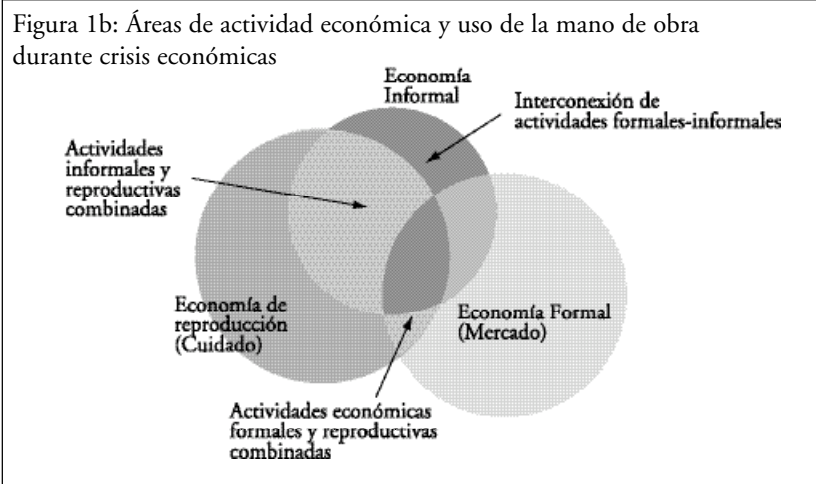
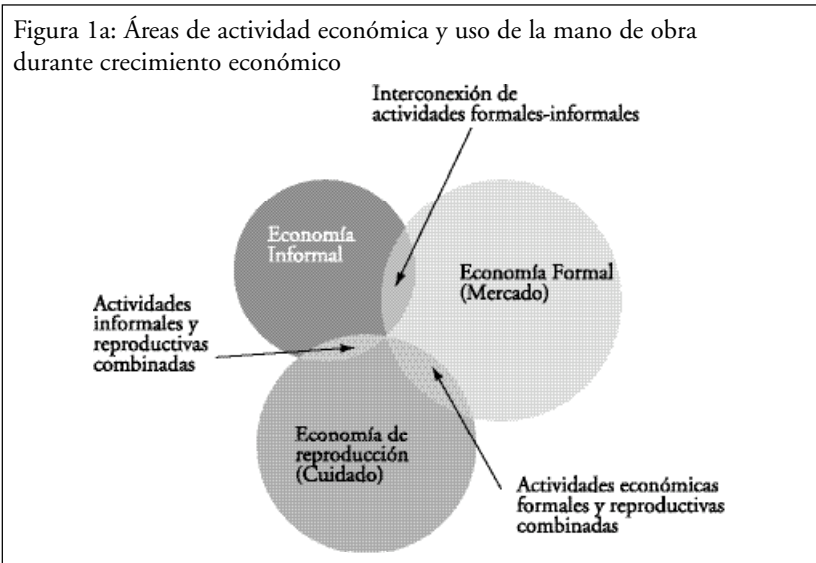
oscila entre el 30 y el 80% de todos los trabajadores, mientras que el 80% del trabajo industrial a domicilio es realizado por mujeres (OIT, 2002).

b) Trabajo a domicilio, roles de género y relaciones de género

Una mirada atenta a los hogares que realizan actividades en la economía informal nos permite explorar, con una gran riqueza empírica, los vínculos entre trabajo remunerado y no remunerado puesto que muchas actividades informales ocurren dentro de las dimensiones espaciales y temporales del cuidado y del trabajo reproductivo. Esto es especialmente relevante en el caso del trabajo a domicilio. Su flexibilidad permite que quienes laboran a cambio de una remuneración pasen al trabajo no remunerado con tanta frecuencia como sea necesario, facilitando entonces el incremento de la participación de las mujeres en éste último. También implica la reducción de los costos de producción puesto que se utiliza el espacio del hogar, así como el trabajo de otros miembros de la familia, incluidos los niños y niñas. El trabajo remunerado y no remunerado son realizados simultáneamente (por ejemplo cocinar y cuidar de un niño mientras se confecciona una prenda de vestir). Como se presenta en las secciones subsiguientes, nuestro estudio demuestra la existencia de estas actividades superpuestas que intensifican especialmente el trabajo de las mujeres. La consecuencia tiende a ser: incremento de la intensidad del trabajo, estrés, incentivo para incluir a niños/as en el trabajo familiar no remunerado y aislamiento del resto de trabajadores.

Nuestro modelo analítico capta la fluidez del trabajo entre actividades formales e informales así como entre trabajo remunerado y no remunerado, en una economía altamente informalizada. El estudio demuestra cómo los trabajadores individuales (y sus hogares) son los únicos responsables de su supervivencia y del manejo de los riesgos que sobrevienen con el cambio de las condiciones económicas. Las figuras 1a y 1b captan esta fluidez así como la superposición de actividades. La figura 1b muestra cómo en tiempos de crisis económicas, las economías informal y familiar se expanden para cubrir el estancamiento o el decrecimiento de la economía formal. Las empresas contratan y despiden trabajadores con el propósito de ajustar el ingreso de mano de obra sin encontrar mucha resistencia por parte de los trabajadores proveyendo, por tanto, una

máxima flexibilidad para el capital. Al mismo tiempo, muchos gobiernos, incluidos los de Bolivia y Ecuador, han adoptado leyes laborales que toleran e incluso promueven la flexibilidad laboral, sin preocuparse de crear redes de protección social o programas de compensación por desempleo durante periodos de alto desempleo y subempleo.



Es distinto preguntar si el incremento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado está produciendo cambios en las relaciones de género. En términos generales, la transformación de los roles de género en las últimas décadas ha sido profunda y ha afectado muchos aspectos de la vida de hombres y mujeres. De manera bastante amplia y para los fines de este artículo, podemos clasificar tales cambios en dos categorías.

La primera tiene que ver con la división del trabajo y la posición de hombres y mujeres en el mundo del trabajo, como por ejemplo el incremento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado. No cabe duda que el género sigue siendo un eje de diferenciación importante respecto a los ajustes entre trabajo y mercado laboral. Las mujeres trabajadoras tienden a ganar salarios más bajos que sus contrapartes hombres como resultado de la discriminación, de las normas de género y de otros factores que permean las instituciones sociales y económicas. Estos factores y normas varían de país en país y de cultura en cultura e influyen en la manera en que la desigualdad de género adopta formas concretas. En América Latina se han producido cambios muy importantes para las mujeres en el mercado laboral, a pesar de la fluctuación del comportamiento de varias economías desde 1980 (Duryea et al., 2004). Al mismo tiempo, y pese a que las mujeres tienden a ser colocadas en la base de las jerarquías laborales, también se observa una diferenciación creciente en cuanto a salarios y trabajo (McCrate, 1995; Lavinas, 1996; Piras, 2004). Mientras un grupo muy reducido de mujeres, con altos niveles de educación, han entrado al mundo profesional antes predominantemente masculino, la gran mayoría está confinada a trabajos precarios y a condiciones laborales informalizadas.

La segunda categoría de transformaciones de género opera a un nivel más profundo y tiene que ver con la subjetividad de hombres y mujeres, y con los cambios en las construcciones de género relacionados con las normas sociales y la identidad. En vista del aumento progresivo de la entrada de mujeres en la fuerza de trabajo, es fundamental entender la conexión entre ingresos y capacidades para evaluar dichos cambios (Sen, 1992; Nussbaum, 2003). La posibilidad de que un trabajador/a pueda traducir sus ingresos en un mejor funcionamiento de sus capacidades depende de una variedad de factores, como por ejemplo, las relaciones de género y la naturaleza de los procesos de toma de decisión al interior de

los hogares, además de las condiciones de empleo. Como lo ilustra nuestro estudio, podemos observar tanto cambios como continuidades en la forma en que los roles y las diferencias de género se manifiestan.

Los cambios en las construcciones de género, en los ámbitos tanto individual como social, incluidos aquellos más sutiles en los que operan las desigualdades de género, no son fáciles de medir a pesar de que puedan ser observables. Sin embargo, son cruciales para nuestra comprensión del camino hacia la equidad de género. Aquí es necesario un análisis interdisciplinario que abarque los múltiples niveles en los que se manifiestan las desigualdades. A manera de ilustración, el estudio antropológico de Mathew Gutmann (1996) sobre transformaciones de género en una comunidad de trabajadores urbanos de la ciudad de México nos ayuda a entender cómo se producen estos cambios. En un análisis de lo que el autor denomina “desgenerizar” –es decir los procesos por los cuales los estereotipos de género se debilitan– Gutmann muestra cómo las construcciones de género están sujetas a cambios, inclusive cuando parece lo contrario. En este sentido, “el carácter generizado de la vida social nunca es transparente” (Gutmann, 1996: 12). Por lo tanto, la forma en que la división del trabajo y el mundo del trabajo se traducen en cambios en la construcción de las identidades no es obvia o puede mostrarse de maneras contradictorias.

c) La precariedad del trabajo y la falta de protección social

De acuerdo con la CEPAL, cerca del 44% de la población latinoamericana vivía bajo condiciones de pobreza en el 2003, de la cual el 19% vivía en situación de pobreza extrema. Si bien existen diferencias entre países, la magnitud del problema se agrava por la debilidad de los programas de protección social en la región. En este artículo hacemos una distinción entre *pobreza* y *vulnerabilidad* para enfatizar la idea de que la inseguridad no tiene que ver únicamente con el nivel de ingresos o líneas de pobreza. La vulnerabilidad está asociada con la falta de protección contra el riesgo en el que se encuentran muchos hogares, por su falta de acceso a servicios y seguros de salud, y por estar en entornos insalubres y ambientes contaminados que afectan su vida cotidiana. Nuestro estudio ilustra cómo los hogares pobres urbanos están expuestos a altos grados de vulnerabilidad,

incluso en casos en que sus ingresos están por encima de las líneas de pobreza.

En América Latina, la profundización y expansión del mercado en las dos últimas décadas han disminuido el rol del Estado en la protección social, la cual ha sido asumida a través de esquemas de seguros privados o por los propios individuos, los hogares, y hasta cierto punto por las comunidades. El pensamiento neoliberal no sólo ha dado menos importancia a las formas de protección socializadas sino también a los aspectos distributivos de las políticas macroeconómicas. A medida que se acumulan los efectos de las políticas de ajuste estructural en toda la región y que la distribución en manos del mercado ha conducido a un crecimiento de las desigualdades en muchos países, la protección social ha quedado rezagada, ha disminuido o simplemente ha estado ausente para una gran proporción de la población. En América Latina, los hogares y las familias han reemplazado al Estado, muchas veces con esfuerzos heroicos de supervivencia cotidiana (González de la Rocha, 2000). Tal como lo expresó una mujer boliviana, “Abandonadas por el Estado, desde los años 1980 hemos observado un proceso de privatización de la supervivencia y de los riesgos.”

Es bien conocido que a partir de los años 1990, se han extendido los programas de alivio a la pobreza, en parte como resultado de la agenda establecida por las organizaciones internacionales y las agencias de desarrollo. Esta agenda se adoptó al constatar que los costos sociales de la “década perdida” de los años ochenta, eran más altos de lo esperado y estaban distribuidos de manera desigual. Sin embargo, el “desarrollo” neoliberal no ha disminuido la magnitud de la pobreza y la desigualdad social. En muchos países en desarrollo, los esquemas privatizadores y un sector fiscal débil han producido, en el mejor de los casos, formas fragmentadas de protección social como resultado de acciones esporádicas para enfrentar los problemas más urgentes, en lugar de emprender políticas más sistemáticas de provisión social universal.

Para las trabajadoras, la fluidez entre actividades formales e informales, así como entre trabajo remunerado y no remunerado, está ligada a su participación en responsabilidades domésticas. Su conexión precaria con el mercado laboral formal disminuye su acceso a los esquemas de protección social tal como sucede con el trabajo a domicilio. Por ello, la iniciativa pionera de SEWA (Self Employed Women’s Association) de

diseñar esquemas de protección social para este tipo de trabajo es un ejemplo que ha inspirado propuestas parecidas en otros lugares. Sin embargo, la discusión y el diseño de esquemas de protección social que se acerquen más a la noción de provisión universal es un desafío que sigue vigente. Volveremos a este punto en la sección final.

El crecimiento de la economía informal en Ecuador y Bolivia

Los desarrollos socioeconómicos de Bolivia y Ecuador desde los años ochenta, muestran tanto similitudes como diferencias. La expansión de la economía informal durante todo el período es un rasgo en común. En Ecuador, esta expansión fue facilitada por el patrón de crecimiento económico que originó una incapacidad del mercado formal para generar empleos adecuados. La industrialización en la década de los 70 fue intensiva en capital y generó relativamente poco crecimiento del empleo. A inicios de los años ochenta, problemas serios en la balanza de pagos derivaron en un programa de estabilización y de ajuste estructural fomentado por el Fondo Monetario Internacional (Floro, 1992)⁶.

La liberación comercial y financiera condujo a un patrón de desarrollo desigual, caracterizado por una mayor concentración del ingreso y un deterioro aún mayor de las condiciones laborales. La rápida integración de la economía ecuatoriana al mercado global provocó el uso cada vez más intenso de mano de obra flexible por parte de los sectores productivos. Adicionalmente, a inicios de la década de los noventa, se incorporaron reformas en el Código Laboral que incluyeron el uso de contratos temporales, a tiempo parcial, por temporadas y por horas y la sustitución de contratos laborales indefinidos por otros de periodos fijos. Al mismo tiempo, las reformas incrementaban las restricciones al derecho de huelga, negociación colectiva y organización de los trabajadores (CELA, 2002; Weinberg, 2002).

6 Uno de los principales elementos de este paquete de reformas fue un conjunto de medidas de política laboral: a) reducción de la estabilidad laboral obligatoria en todas las actividades; b) el establecimiento del salario en niveles determinados por el mercado, y c) la abolición de pagar a los trabajadores en huelga (Banco Mundial, 1988).

La dramática expansión de la economía informal en Ecuador en la última década, se produjo en el contexto de una persistente desigualdad de los ingresos económicos y aumento de la pobreza y de una severa crisis macroeconómica y financiera. Mientras toda América Latina mantiene niveles extremadamente altos de desigualdad en comparación con otras partes del mundo, en el caso ecuatoriano esta situación viene acompañada por un ingreso per cápita bajo. El índice de Gini de desigualdad del ingreso se incrementó de 52 a 54 entre 1995 y 1999 (Parendekar, Vos y Winkler 2002). En 1999, la pobreza extrema representaba el 21% de la población total (12.4 millones) y los pobres, el 52% de la población (UNDP, 2003)⁷. El desempleo abierto aumentó durante el período 1989-1999, de 14,4% a 19,6% (UNDP, 2003; OIT, 2002). Al mismo tiempo, el subempleo se mantuvo alrededor del 60% de la PEA (CELA-PUCE, 2002).

La respuesta del gobierno ecuatoriano profundizó el deterioro de las condiciones macroeconómicas. La dolarización dio como resultado un alto nivel inflacionario y redujo la magra capacidad de consumo de los hogares ecuatorianos (Solimano, 2002). En el 2001, luego de la adopción de la dolarización, el salario mínimo vital representaba el 20% de su valor en 1980 (CELA-PUCE, 2002). Las medidas de austeridad fiscal y un sistema de impuestos regresivo condujeron a la aplicación de planes de protección social inadecuados, con pocos fondos, y mal diseñados.

El gasto social decreció en más de una tercera parte, pasando de US\$ 78 a US\$ 51 por persona, entre 1995 y 2000⁸. En consecuencia, los indicadores de acceso a los servicios de salud también se redujeron. El recorte en los gastos sociales afectó de manera preponderante al Programa del Bono Solidario, orientado a hogares pobres, que consiste en la transferencia de fondos a los programas de alimentación escolar (desayuno escolar) e integrales de atención a la infancia y de cuidado prenatal y neonatal: su

7 Se clasifica a un hogar como extremadamente pobre, si su gasto en consumo total está por debajo de la línea de pobreza con respecto a la alimentación.

8 El gasto público social incluye la inversión del gobierno central en educación, salud, bienestar social, vivienda y desarrollo urbano, programas para la mano de obra y empleo y desde 1999, el programa de transferencia de efectivo, Bono Solidario. No incluye los beneficios de la seguridad social o fondos especiales, tales como fondos de solidaridad. Tampoco cubre el gasto social de gobiernos locales; éste tiende a ser un aporte muy pequeño en su tamaño relativo al presupuesto del gobierno central.

cobertura, tipo y grado de protección fueron aún más limitados (Parandekar, Vos, y Wrinkler, 2002). Sólo una pequeña proporción de la población -principalmente trabajadores de empresas medianas y grandes, así como del sector público- tenían acceso al sistema de seguridad social. Inclusive este grupo sufrió grandes pérdidas puesto que la capacidad adquisitiva de sus beneficios mensuales declinó drásticamente.

En el caso de Bolivia, la dramática expansión de la economía informal durante las dos décadas pasadas, fue el resultado de una profunda reestructuración económica y de las reformas neoliberales que comenzaron a principios de los años ochenta, y se intensificaron con el programa de ajuste estructural (PAE), adoptado en 1985. Durante los años setenta, el aumento de la deuda externa y la caída en los precios de los bienes de exportación generaron una crisis económica que tuvo su clímax durante la primera mitad de los años ochenta. La crisis se manifestó en tasas de crecimiento negativo, hiperinflación, y la pérdida de valor del peso boliviano. Para 1985, la tasa de inflación había llegado a niveles por encima del 1000%⁹, mientras el servicio de la deuda representaba entre el 45 y 50% del PIB (Morales Anaya, 1987). Esta situación condujo a la adopción del programa de ajuste estructural auspiciado por el FMI en 1985 que resultó en la llamada “nueva política económica” (NPE).

Las políticas de 1985 se centraron en reformas estructurales que redefinieron el rol del Estado, conduciendo a la economía hacia el mercado a través de la liberalización tanto de los bienes y de los mercados laborales, y promoviendo la apertura al resto del mundo. En general, se impusieron congelamientos de salarios, reducción del gasto del gobierno y un desplazamiento hacia un modelo de desarrollo orientado a la exportación. Al mismo tiempo, los años ochenta vieron el cierre de las minas de estaño que habían constituido el sector clave de exportación y habían aportado empleo seguro y una forma de vida a una proporción importante de la población trabajadora. Esto condujo a una convulsión social y a una rápida reubicación de la población minera en 1986, cuyas consecuencias se han proyectado hasta el presente (McFarren, 1989).

9 De hecho, los precios se incrementaron en un 20.000% de agosto de 1984 a agosto de 1985 y en 60.000% entre mayo y agosto de 1985 (Sachs, 1987). Estas fueron las tasas de inflación más altas en la historia de América Latina y de las más altas en el mundo.

La tendencia marcada hacia una informalización del mercado laboral reciente en Bolivia se intensificó con la Ley de Participación Popular de 1994 que incluyó varios componentes que enfatizaron en la descentralización fiscal y administrativa, privatización, reforma educacional y reestructuración del sistema de seguridad social del país, entre otros (Kohl, 1999; Benería-Surkin, 2003). La economía atravesó un periodo de recuperación durante los años noventa, con un crecimiento económico basado principalmente en el incremento de sectores de capital intensivo, como electricidad, transporte y servicios financieros que no absorben tanta mano de obra como la manufactura y la agricultura (República de Bolivia, 2001). Esto implicó una insuficiente creación de empleo, lo que resultó en la persistencia del desempleo y subempleo. También reaparecieron otros problemas crónicos: la economía se mantuvo casi estancada desde 1999, con un crecimiento anual de 1.6% mientras que la población urbana aumentó en un 3.7% anual (UDAPE, 2003). Las condiciones actuales muestran altos niveles de desempleo, déficit fiscales y presiones de deuda externa, así como niveles de pobreza críticos y disparidades significativas en el crecimiento económico regional que resultan en tensiones políticas y sociales. Bajo estas circunstancias, la economía informal ha continuado absorbiendo una amplia porción de la creciente fuerza de trabajo.

Al igual que en el caso de Ecuador, el proceso de ajuste en Bolivia resultó en un mayor nivel de integración con la economía global pero bajo condiciones desfavorables. Las exportaciones dependen de pocos bienes primarios y la economía no se ha diversificado hacia nuevos productos capaces de competir en los mercados globales. Bolivia sigue siendo el país más pobre en América Latina, con un PIB per cápita de US\$ 936 en el 2001 (US\$ 2300 en términos de Paridad de Poder Adquisitivo PPA). Los niveles de desigualdad del ingreso son altos, con un coeficiente Gini por encima del 0.60. Durante la década de 1990, el 20% de la población más pobre recibía únicamente el 4% del ingreso urbano agregado, mientras que el 20% de los estratos de ingresos más altos concentraba el 54% (República de Bolivia, 2001).

Por otro lado, durante los años noventa, aumentó el número absoluto de hogares ubicados bajo la línea de la pobreza a pesar de su disminución relativa del 53,3% al 47,8% entre 1990 y 1995 (República de Bolivia, 2001; UDAPE, 2003). Actualmente, la gran mayoría de la población está

inserta en actividades informales, con estimados que alcanzan un nivel superior al 67%.

Un asunto clave en el caso de Bolivia –muy relevante para nuestro estudio– es que el impacto del crecimiento económico sobre la pobreza es bajo, porque el incremento se ha concentrado en sectores de alta productividad que absorben a menos del 10% de la población. De cualquier manera, la falta de información estadística detallada sobre la economía informal sigue siendo un problema para la comprensión de algunos factores básicos que afectan la dinámica de la productividad y la distribución, particularmente en la esfera de los individuos y los hogares. Nuestro estudio intenta llenar este vacío con información proveniente de una encuesta aplicada en estos niveles.

En las siguientes secciones examinamos empíricamente las dinámicas de informalidad que caracterizan los empleos en asentamientos urbanos pobres en las ciudades más grandes de Bolivia y Ecuador. Como ya se ha señalado, utilizamos la información recolectada en el 2002 en un estudio realizado a 528 hogares urbanos de bajos ingresos en los dos países, buscando descubrir las diversas dimensiones de la informalidad laboral y subrayar la interconexión entre precariedad laboral, vulnerabilidad y género. Varias comunidades urbanas de las ciudades de La Paz, El Alto, y Santa Cruz en Bolivia y de Quito y Guayaquil en Ecuador, fueron seleccionadas con el fin de alcanzar la representatividad de la diversidad existente en los barrios de bajos ingresos en estos entornos urbanos¹⁰. La selección se hizo aleatoriamente a partir de una lista de hogares que tenían al menos una persona (ya sea la cabeza del hogar o su cónyuge) realizando trabajo a domicilio u otro tipo de autoempleo en el sector informal.

10 La diversidad de barrios de bajos ingresos en las ciudades metropolitanas puede tomar la forma de viejas versus nuevas áreas de asentamiento, proximidad versus distancia de los mayores centros urbanos, densidad de la población y varios grados de cohesión social representados por la presencia o ausencia de organizaciones de base. Es importante anotar que la selección de las comunidades donde se aplicó la encuesta tomó en cuenta la existencia de contactos tales como organizaciones comunitarias locales o de investigadoras que habitan en las comunidades que nos ayudaron a establecer las relaciones de confianza iniciales. Esto facilitó la entrada del equipo encuestador al área.

La naturaleza de la informalidad: evidencias de Bolivia y Ecuador

En primer lugar, examinamos la naturaleza de la informalidad que caracteriza al empleo en los barrios urbanos pobres de las ciudades más grandes de Bolivia y Ecuador. Con el fin de resaltar la dinámica de género, nos concentramos en una muestra de 506 esposos y esposas pertenecientes a hogares urbanos de bajos ingresos en estos dos países. A partir de la información recolectada, intentamos captar los diferentes grados de inseguridad económica que enfrentan las mujeres y los hombres en las comunidades pobres urbanas: a) midiendo los “grados de informalidad”; b) considerando su acceso (o no) a los beneficios derivados del trabajo, y c) estimando la volatilidad de sus ingresos.

a) Grados de informalidad en el trabajo

Numerosos estudios han mostrado la alta participación de mujeres trabajadoras en la economía informal de muchos países en desarrollo. Pero el reconocimiento creciente de la importancia de la economía informal no siempre ha evidenciado la heterogeneidad de este sector de la economía. Los empleos de las mujeres y de los hombres en los barrios pobres son diversos, no sólo en relación a la actividad económica, sino también en términos de su regularidad y estabilidad. Para examinar más profundamente esta cuestión, desarrollamos aquí una clasificación de los trabajos de acuerdo al grado relativo de informalidad, combinando características identificables y ligadas a la seguridad o inseguridad laboral, ya sea de trabajo formal o informal. Es decir, partimos de la suposición de que los trabajadores/as que son considerados informales solo trabajan en actividades del sector informal. Esto es debido a que las empresas del sector formal también pueden emplear a trabajadores/as en actividades informalizadas o casuales. Normalmente estos trabajadores no constan en los registros de las empresas, ni perciben los beneficios y condiciones que se aplican a los trabajadores registrados en las empresas. Aunque su producción sea considerada parte del mercado formal de la economía, los trabajadores/as temporales o casuales permanecen fuera y es probable que su trabajo sea precario comparado al de otros trabajadores. Además, un/a trabajador/a puede participar en dos o más actividades en el mismo periodo de tiem-

po. Pueden también trabajar por cuenta propia, no estar registrados o trabajar a tiempo incompleto a pesar de mantener un trabajo asalariado en el sector público o privado.

Con el propósito de simplificar nuestra exposición, clasificamos los trabajos entre aquellos que tienen bajo, medio o severo/alto grado de informalidad. Los trabajos con *bajo grado de informalidad* son aquellos regulares y permanentes en los sectores privado y público así como actividades de autoempleo en las que una persona ha estado trabajando por más de 60 meses con por lo menos 19 días continuos de trabajo por mes. Los trabajos *medio informales* se refieren a actividades de autoempleo mantenidas entre 24 y 60 meses con un promedio de 12-18 días continuos de trabajo mensual, al igual que empleos asalariados o trabajo a destajo (*piece-rate work*) para individuos/contratistas privados, que involucren contratos de trabajo por un periodo de tiempo de más de dos años. El *empleo altamente informal o severamente precario* se refiere a trabajos formales e informales clasificados como temporales o casuales, y autoempleos que tienen días de operación altamente irregulares o menores a 12 días por mes; también incluye el trabajo subcontratado o trabajo a destajo (*piece-rate work*) que involucra contratos con un periodo de tiempo menor a un año.

Aunque entre el 6 y el 24% de las mujeres y hombres trabajadores en la muestra se autclasificaron como trabajadores permanentes o regulares, la naturaleza y condiciones de trabajo para algunos de estos trabajadores/as revelan algunas dimensiones de informalidad. Con base en la clasificación de trabajo descrita anteriormente, el Cuadro 1 muestra que entre los empleados, más del 85% y 70% de trabajadores/as en las muestras de Bolivia y Ecuador, respectivamente, tienen trabajos primarios que son mediana o altamente informales. Para muchas mujeres, estas son actividades de autoempleo como por ejemplo ventas de comida en la calle y comercio al por menor que se realizan en el hogar. En el caso de Bolivia, la mayoría son productoras a pequeña escala de artesanías tradicionales, mueblería, zapatos, artículos de cuero que trabajan en su casa y que ofrecen la mayoría de sus productos a intermediarios. En general, las mujeres trabajadoras de la muestra tienden a involucrarse en trabajos relativamente más precarios que los hombres en ambos países, lo cual implica mayor vulnerabilidad.

Informalización del mercado laboral, género y protección social

Cuadro 1						
Patrones de empleo de esposos y esposas en hogares pobres urbanos						
Muestra de hogares de Bolivia y Ecuador 2002						
<i>Por sexo (porcentaje del total en paréntesis)</i>						
	Bolivia			Ecuador		
Por grado de informalidad del empleo principal ¹	Mujeres N=137	Hombres N=137	TODOS N=274	Mujeres N=116	Hombres N=116	TODOS N=232
A. Número de empleados						
1. Formal/Bajo	0 (0)	10 (7)	10 (4)	11 (10)	34 (29)	44 (19)
2. Medio	97 (71)	96 (70)	193 (70)	60 (45)	52 (45)	113 (49)
3. Alto/Severo	22 (16)	20 (15)	42 (15)	22 (19)	29 (25)	51 (22)
Todos los trabajadores	119 (87)	126 (92)	245 (89)	93 (80)	115 (99)	208 (90)
B. No empleado ²	18 (13)	11 (8)	29 (11)	23 (20)	1 (1)	24 (10)
Todos los encuestados	137 (100)	137 (100)	274 (100)	116 (100)	116 (100)	232 (100)
Cálculos de las autoras:						
1. Las categorías sobre grado de informalidad se definen en el texto.						
2. No empleado se refiere a todas las cabezas de hogar o esposos/as que no buscaron trabajo en el mes previo. El redondeo de porcentajes no llega a 100.						

La categorización del empleo por grado de informalidad de un/a trabajador/a se complica por su decisión de involucrarse en varios trabajos, debido al descenso de los salarios reales y la seguridad laboral. Cerca de un sexto del total de encuestados/as en la muestra de Bolivia tienen más de un trabajo. La proporción es menor en el caso de Ecuador, aproximadamente 10 y 8% respectivamente. La dimensión multilaboral de algunos trabajadores en Bolivia muestra un mecanismo de defensa que sirve como protección contra la inseguridad laboral y de ingresos. Sin embargo, esto puede traer consecuencias de bienestar en términos de prolongación del día de trabajo o intensificación de actividades laborales que puede conducir, entre otras, a estrés y deterioro de la salud del trabajador/a.

También es importante señalar la ausencia generalizada de protección laboral o social entre estos trabajadores como puede verse en el Cuadro 2. Únicamente una proporción muy pequeña de los encuestados reciben beneficios de seguridad social, y son predominantemente trabajadores hombres en el caso de Ecuador. La falta de beneficios laborales ilustra la magnitud en que la inseguridad económica permea las vidas de estos trabajadores, en particular de las mujeres. Esta situación se refuerza por los altos grados de variabilidad del ingreso de los hogares que se examina a continuación.

Cuadro 2 Acceso de los trabajadores a beneficios Muestra de hogares de Bolivia y Ecuador 2002 <i>Por tipo de beneficio y por sexo (porcentaje del total en paréntesis)</i>				
Por tipo de beneficio	Bolivia		Ecuador	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Ninguno	118 (99)	121 (97)	88 (94.6)	91 (79.1)
Sólo seguro social	1 (1)	0	4 (4.3)	22 (19.1)
Sólo beneficio de salud/médico	0	4 (3)	0	0
Sólo pensión	0	0	1	1 (0.9)
Ambos seguro social y beneficio de salud	0	0	0	1 (0.9)
Todos los trabajadores ¹	119 (100)	125 (100)	93 (100)	115(100)

1. Son trabajadores que respondieron las preguntas. Varios encuestados dejaron la pregunta de beneficios sin contestación y por tanto no se registran en el cuadro.

b) Volatilidad de ingresos

Pese a que el ingreso promedio mensual de muchos trabajadores en la muestra no es el más bajo en Bolivia y Ecuador, encontramos un alto grado de fluctuación, particularmente entre personas con trabajos mediana y altamente informales. Para algunos trabajadores, esta variación puede

predecirse en cierto grado debido al carácter temporal de sus actividades. En este caso, es posible que las probabilidades de ingresos esperados en “temporada baja” o en “temporada alta” sean conocidas. Pero para otros, estas probabilidades son desconocidas y la variación de ingresos tiende a ser impredecible e idiosincrásica. Con información basada en los estimados “alto”, “medio” y “bajo” por los trabajadores y su estimación “subjetiva” o predecible de periodos de ganancia “altos”, “medios” y “bajos”, estimamos un índice de variabilidad de ingresos que nos permite comparar entre los trabajadores con diferentes patrones de ingreso.

El Cuadro 3 muestra que los ingresos mensuales promedio entre trabajadores autoempleados con variabilidad de ingreso predecible pueden llegar hasta a un décimo de lo que ganan durante periodos de ganancia “alta”. El índice de variabilidad de ingresos, llamado $Zvar$, se calcula como el valor absoluto entre la razón de la diferencia ponderada de los ingresos durante periodos de ganancias altas y bajas y la suma total de los ingresos ponderados entre los periodos de altas y bajas ganancias o:

$$| Zvar = \text{abs} | \frac{[(Y_{\text{bajo}} \times T_{\text{bajo}}) - (Y_{\text{alto}} \times T_{\text{alto}})]}{[(Y_{\text{bajo}} \times T_{\text{bajo}}) + (Y_{\text{alto}} \times T_{\text{alto}})]} |$$

donde $Zvar$ = índice de variabilidad del ingreso que oscila entre 0 y 1
 Y_{bajo} = ingreso promedio mensual durante periodos de bajos ingresos
 Y_{alto} = ingreso promedio mensual durante periodos de altos ingresos
 T_{bajo} = número de días/meses considerados como “periodo de ingresos bajos” y
 T_{alto} = número de días/meses considerados como “periodo de ingresos altos”

Cuadro 3 Ingresos mensuales y variabilidad de ingresos de trabajadores autoempleados, 2002. Muestra de hogares de Ecuador y Bolivia 2002, por sexo (Ingresos en dólares estadounidenses)						
	Bolivia			Ecuador		
	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos
Ingresos mensuales promedio ¹	46.1	160.4	109.2	125.8	257.5	177.6
Días promedio de operación (por mes)	13.3	17.7	15.8	21.9	25.0	23.1
3. Índice estimado de variabilidad de ingresos ²	0.609	0.551	0.573	0.452	0.439	0.447
<p>1. Se refiere únicamente a trabajadores con niveles estimados de ingreso bajos y altos. Los ingresos mensuales reportados son para el mes previo.</p> <p>2. El índice de variabilidad de ingresos se discute en el texto: un mayor índice (cerca de uno) significa mayor variabilidad; un índice menor (cerca de cero) representa ingresos más estables. El periodo de referencia son los últimos 12 meses.</p>						

Habida cuenta que un 0 del índice de Z_{var} indica que el ingreso es completamente estable, el más cercano a 1 refleja mayor variabilidad del ingreso, mientras que un valor menor (más cercano a 0) significa menor variabilidad. El Cuadro 3 muestra el índice de variabilidad de ingresos estimados para trabajadores autoempleados en la muestra. En general, los trabajadores en Bolivia parecen experimentar mayor fluctuación del ingreso ($Z_{var} = 0.573$) que los de Ecuador ($Z_{var} = 0.447$). Las mujeres en ambos países, sin embargo, experimentan mayor variabilidad que los hombres. En suma, estos resultados reafirman nuestra distinción entre pobreza y vulnerabilidad. Si bien una proporción considerable de hogares en la muestra alcanzan un nivel de ingresos superior a las líneas de pobreza, su vida cotidiana involucra un alto grado de inseguridad económica y vulnerabilidad, particularmente en ausencia de protección social. En la sección siguiente se mostrará que, dada la ausencia de protección social que absorba los riesgos de la variabilidad de ingresos y de la informalidad del trabajo, los trabajadores y sus familias adoptan una multiplicidad de estrategias con implicaciones para su bienestar y productividad de corto y largo plazo.

Fluidez del trabajo, género y la economía del hogar

Los bajos ingresos monetarios y la precariedad del trabajo representan tan solo una faceta de la inseguridad económica experimentada por los grupos vulnerables y pobres. La intensificación del trabajo es otro aspecto importante que tiende a desplazar la carga de inseguridad económica a ciertos miembros del hogar. La interconectividad del trabajo pagado y no pagado, la vulnerabilidad y los roles de género pueden ilustrarse con el caso de los trabajadores/as a domicilio en dos estudios basados en una encuesta del 2002 UPHWS en Tailandia.

El trabajo a domicilio lo realizan dos tipos de trabajadores: a) productores independientes por cuenta propia y b) trabajadores subcontratados dependientes (OIT, 2002). El estudio de Antonopoulos y Floro realizado a 268 esposos y esposas en comunidades pobres de Bangkok muestra que la mayoría (87%) de las mujeres laboran en el sector informal predominantemente como trabajadoras a domicilio (72%). Entre ellas, cerca del 40% son trabajadoras a destajo. En contraste, el 41% de los esposos son asalariados en el sector formal.

Estos comerciantes, artesanos y otros tipos de trabajadores/as informales por cuenta propia, ofrecen bienes y servicios para sus comunidades a bajos precios. Representan actividades productivas de subsistencia sin mayor posibilidad para la acumulación. Por otra parte, los trabajadores/as a domicilio y a destajo, laboran para empresas domésticas y extranjeras a través de la maquila y la subcontratación, y están ligados a la producción global aunque se encuentren en el nivel más bajo de la jerarquía laboral. Varios estudios han mostrado que los acuerdos laborales de este tipo implican menos protección; los trabajadores subcontratados reciben menor remuneración por su trabajo y pocos o ningún beneficio (Boonmathaya et al., 1999; OIT y HomeNet Tailandia, 2002). Para las mujeres, la ubicación de estas formas de actividad económica les permite resolver las contradicciones entre sus roles socialmente definidos, como esposas y madres por ejemplo, y la necesidad de ganar dinero. Estas actividades también permiten, particularmente a las mujeres, combinar trabajo remunerado y no remunerado.

Otro estudio ha explorado con mayor profundidad cómo la intensificación del trabajo entre trabajadores urbanos a domicilio en las comuni-

dades pobres de Bangkok afecta seriamente su bienestar (Pichetpongsa, 2004). Usando los datos de la encuesta UPHWS de Tailandia 2002, Pichetpongsa (2004) analizó la articulación existente entre el trabajo remunerado (actividad primaria) y el trabajo doméstico realizado conjuntamente con el cuidado infantil (actividad secundaria) entre los trabajadores/as a domicilio. El estudio utilizó un análisis de asignación del tiempo, mostrando que el tiempo usado en el trabajo doméstico puede llegar a ser casi el doble de lo que indican los métodos convencionales de asignación del tiempo. Esta intensidad del trabajo la experimentan típicamente mujeres trabajadoras que cuidan a niños pequeños mientras atienden una tienda, remiendan zapatos o venden comida.

La variabilidad del ingreso asociada con el trabajo informal puede complicar el control de un trabajador sobre su tiempo de trabajo y afectar su carga laboral. En el caso de las trabajadoras a domicilio, la carga resultante depende de sus múltiples roles en la economía tanto informal como en la doméstica. Es probable que la intensificación del trabajo tenga consecuencias adversas tanto para el bienestar familiar como para la productividad de los/as trabajadore/as. Algunas personas terminan por laboar más con el fin de estabilizar el ingreso familiar pero esto puede conducir a tensiones familiares. Esta distribución de la carga de trabajo dentro del hogar depende de la interacción entre las normas de género y las negociaciones entre los distintos miembros de la familia.

Una cuestión diferente radica en si la creciente contribución de un/a trabajador/a al ingreso se traduce en un mayor poder de negociación e igualdad de género, como han sugerido algunos estudios (Benería y Roldán, 1987; Kabeer, 2000). Si este es el caso y tiene lugar una renegociación de la división de tareas en el hogar, la participación creciente de mujeres en el trabajo remunerado puede resultar en asignación de las tareas domésticas a otros miembros. Pero si las normas de género son inflexibles y no cambian, puede que las mujeres se vean obligadas a incrementar su jornada de trabajo o intensificar su esfuerzo mediante la duplicación de actividades. Como se señaló en la introducción, los roles de género en América Latina han ido cambiando rápidamente en cuanto a los indicadores más observables y mesurables. Sin embargo, a un nivel más profundo de las normas de género y la distribución de tareas entre trabajo remunerado y no remunerado, el cambio parece más lento. Una mues-

tra de 29 hogares de Santa Cruz, Bolivia, entrevistados en enero del 2005, tipifica estas tendencias. Cuando se les preguntó si pensaban que los roles de género estaban cambiando, el 82% contestó afirmativamente¹¹. Sin embargo, las respuestas en cuanto a cómo vieron ellos/as este cambio fueron más ambiguas: el 57% indicó que las mujeres tenían más responsabilidad financiera hoy, debido a su mayor participación en el trabajo remunerado. Aproximadamente el 43% estuvo de acuerdo con la afirmación de que era más fácil para ellas encontrar trabajo, y el 82% respondió afirmativamente a la pregunta de si pensaba que la igualdad de género había aumentado.

Por otro lado, el Cuadro 4 presenta algunos indicadores de la posición relativa de los/as trabajadores/as en la toma de decisiones en el hogar. Con base en una muestra de trabajadores domésticos de Bolivia y Ecuador en el 2002, los resultados indican que más mujeres requieren permiso de sus parejas/esposos para trabajar que viceversa. En Bolivia, aproximadamente la misma proporción de mujeres y hombres afirmaron que decidían individualmente sobre el uso de sus propios ingresos, y cerca del 20% de trabajadores/as en la muestra indicaron que habían tomado una decisión individual sobre cuándo pedir un préstamo aunque la mayoría dijo que ésta era una decisión conjunta. En Ecuador, la proporción de respuestas sobre decisiones individuales para obtener crédito es mucho mayor, especialmente entre los hombres. Sin embargo, se observa un patrón distinto cuando se aborda la pregunta sobre quién paga el préstamo o carga con la responsabilidad del pago. Una mayor proporción de mujeres tanto en Bolivia como en Ecuador respondió que ellas eran las únicas responsables de este pago. Esto tiene repercusiones sobre la vulnerabilidad de la trabajadora y su futura capacidad de ingresos, tal como muestra nuestro estudio de caso en Ecuador.

11 Las entrevistas fueron aplicadas a hombres o mujeres miembros de hogares.

Cuadro 4 Patrones de toma de decisiones en hogares con parejas Muestra de hogares UPHWS de Bolivia y Ecuador 2002 (Por sexo)				
	Bolivia Proporción de encuestados (en %)		Ecuador Proporción de encuestados (en %)	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
1 Requiere permiso para trabajar	79.2	49.45	42.6	17.5
2 Decide acerca del uso de sus ingresos	22.5	10.2	61.7	60.4
3 Decide conjuntamente sobre el uso de ingresos	69.4	75.0	20.0	22.5
4 Conocimiento sobre los ingresos del esposo o esposa	87.4	79.6	66.9	43.2
5 Decide hacer un préstamo	19.8	16.7	23.5	50.0
6 Es responsable por el pago de un préstamo	40.5	28.7	63.5	58.5

Estrategias de subsistencia y distribución de riesgos

La mera existencia de empleo no define el estatus económico o el bienestar de un trabajador/a o un hogar. Esto depende de una gama de factores de los cuales el más crucial es el acceso y el control sobre los recursos, por ejemplo, redes de apoyo mutuo, el acceso al crédito, activos físicos y de ahorro. Estos factores son importantes frente a las bajas de ingreso y las crisis en los gastos de consumo¹². La variabilidad del ingreso, conjuntamente con la persistencia de inseguridad laboral, intensifican la necesidad de encontrar formas de mantener un nivel de consumo relativamente

12 Resultados de varios estudios muestran que aunque los ingresos de los hogares puedan fluctuar ampliamente como resultado de variaciones del tiempo, de precios y de empleo, el consumo no sigue necesariamente los mismos patrones de variabilidad puesto que los hogares usan diferentes mecanismos para mantener el consumo.

estable. Las estrategias de supervivencia para sobrellevar estas situaciones entre los hogares pobres han recibido mucha atención en la literatura sobre las crisis económicas y financieras desde los años ochenta. Tal como se mostrará en esta sección, existe una propensión fuerte entre los hogares con ingreso irregular y variable a volverse altamente diferenciados. También existe una tendencia hacia una distribución desigual de la carga de riesgos entre los miembros del hogar.

a. Género, crédito y pago de deudas

Nuestro estudio con hogares urbanos pobres en Ecuador muestra el rol crítico del crédito para alivianar el consumo y defenderse ante impactos económicos como por ejemplo, emergencias familiares. Los datos nos permiten identificar al individuo que hace el préstamo (el prestatario) pues se toma en cuenta el proceso de toma de decisiones dentro del hogar en términos de “quién decide pedir prestado y cuánto”, y “quién paga”. Nuestros datos y entrevistas revelan que existen claras demarcaciones entre los que obtienen ganancias y aquellos que asumen la responsabilidad del pago. La mayoría de los hogares entrevistados no reúnen colectivamente sus ingresos para cumplir con las obligaciones de deuda.

Con base en 194 hogares que incluyen tanto los de pareja como los de jefatura individual en la encuesta UPHWS de Ecuador 2002, el Cuadro 5 muestra que la mayoría (62%) de prestatarios “designados” en los hogares pobres urbanos son mujeres. Dado que sus ingresos son relativamente menores a los de los hombres, más préstamos sugieren una mayor carga de deuda entre las mujeres. En el caso de Ecuador, Floro y Messier (2004) estimaron la carga de la deuda al calcular la razón o cociente promedio entre el servicio de deuda mensual (el principal y el pago de amortización de intereses del préstamo del mes pasado) con respecto a los ingresos del prestatario en el mes anterior. Los resultados del Cuadro 5 indican un cociente de servicio de deuda mucho mayor entre mujeres prestatarias (0.378) que entre hombres (0.088). Dados sus roles duales como generadoras de ingresos y proveedoras de cuidado, las trabajadoras ecuatorianas en la muestra parecen tener una mayor necesidad de crédito tanto para cubrir sus necesidades cotidianas como los gastos de consumo. Por tanto, la inseguridad económica asociada a los trabajos informales debe haber

incidido en un aumento de la demanda de crédito para ayudar a mantener el consumo pero con una capacidad menguada de pago de la deuda.

Cuadro 5 Razón de servicio de deuda promedio de prestamistas Muestra de Hogares de Ecuador 2002 <i>(Por sexo y tipo de jefatura de hogar)</i>				
	Hombres	Mujeres	Hogares de jefatura simple adulta	Hogares de pareja
	N=133	N=176		
Razón de servicio de deuda	.0879	.3784	.1789	.2661
Fuente: Floro y Messier (2004)				

Cuando los préstamos para la producción se usan para evitar fluctuaciones en el consumo, se pueden generar importantes efectos sobre los ingresos futuros. Los/as trabajadores/as a domicilio necesitan sus propios recursos para pagar materias primas, equipamiento y otros recursos. El desvío de un préstamo de la producción al consumo puede limitar severamente su capacidad de generar ingresos. Usando los datos de la encuesta de Ecuador 2002, el estudio de Messier (2005) sobre pobreza y crédito pone en evidencia cómo la asignación de crédito para el consumo -por ejemplo para cubrir gastos de comida y educación, reparaciones domésticas, cuidado de salud, etc.- pueden afectar negativamente su nivel de inversión y disminuir su ingreso en el siguiente período. Esto implica un aumento de su vulnerabilidad y pone en riesgo su reproducción social.

b. Redes sociales informales y mecanismos de apoyo mutuo

El grado de cohesión social y confianza que existe en una determinada comunidad puede proveer seguridad a los trabajadores/as y a sus hogares. Redes basadas en el parentesco o lazos sociales permiten a los hogares compartir sus riesgos a través de mecanismos comunitarios o institucionales en una localidad determinada. Estos incluyen préstamos no comerciales entre parientes en el caso de Ecuador, y provisión de servi-

cios comunitarios tanto en Ecuador y Bolivia. Nuestra observación indica que, en los dos países, las redes de familia extendida son sumamente importantes en el diseño de estrategias para enfrentar el riesgo y la vulnerabilidad, pero también para planificar el futuro (como en casos de decisiones de migración). A continuación, examinamos los diferentes mecanismos de apoyo mutuo y cómo afectan éstos las vidas de los trabajadores/as en comunidades urbanas pobres.

Los sistemas de 'reciprocidad generalizada' suelen manifestarse como crédito entre familias. Estos préstamos los proveen aquellas personas cuyo ingreso es temporalmente alto en tiempos de escasez de dinero o emergencias familiares. Esto se refleja en los patrones de crédito del caso ecuatoriano. El Cuadro 6 muestra que el crédito entre parientes o los préstamos otorgados por amigos, parientes y/o vecinos comprenden cerca del 32% del número total de préstamos. Esto indica la presencia de esquemas socializados de sostenimiento de ingresos basados en vínculos de parentesco o afinidad geográfica.

Si bien las tasas de interés anuales de los préstamos formales y semiformales (principalmente bancos y organizaciones de micro crédito) alcanzaban aproximadamente el 24%, la tasa alcanzaba el 73% y 44% en préstamos informales (prestamistas privados de dinero) para hombres y mujeres respectivamente. Los préstamos entre parientes no implicaban ningún pago de interés ni requerían pago colateral (Cuadro 6). En general, las mujeres acuden más frecuentemente a sus parientes, amigos y vecinos para pedir un préstamo. El otorgamiento de préstamos, como demuestra nuestro estudio de caso en Ecuador, es parte de las estrategias de mantenimiento del ingreso y del sistema de apoyos mutuos para enfrentar los requerimientos básicos y eventualidades de la vida. Las mujeres han jugado un papel importante como participantes en dichas redes.

Hasta cierto punto, las redes comunitarias, formales e informales, han jugado también un rol importante en la provisión de servicios de transporte, salud y necesidades de servicio social de la comunidad, tal como encontramos en Bolivia y Ecuador el gobierno había provisto los servicios comunitarios de recolección de basura, alcantarillado y atención médica así como algunas formas de instalaciones recreativas en casi dos tercios de los barrios de nuestro estudio, pero generalmente los servicios eran mínimos y con condiciones precarias. En dos de las comunidades de Ecuador,

encontramos alguna forma de cuidado primario y servicios médicos ofrecidos por organizaciones no gubernamentales, a menudo haciendo uso del trabajo voluntario de los miembros de la comunidad.

Cuadro 6						
Características de los préstamos por género y fuente del crédito						
Muestra de hogares Ecuador 2002						
<i>(Porcentajes en paréntesis)</i>						
	Hombres prestamistas			Mujeres prestamistas		
	Formal/ Semi-formal N=29	Informal N=10	Pariente N=19	Formal/ Semi-formal N=41	Informal N=25	Pariente N=30
Tamaño promedio del préstamo ¹	1045.86	598	77.053	865.93	786.60	270.27
Tasa de interés anual ²	24.92	72.89	0	23.75	44.26	0
Número de pagos ³	14.90	8.90	2.26	16.56	26.44	1.7
Desembolso por cada pago ⁴ (<i>payment per installment</i>)	96.86	53.5	21.05	158.55	35.31	88.47
Número de préstamos con garantía ⁵	12 (41.38)	4 (40)	0 (0)	27 (65.85)	11 (44)	0 (0)
Número de préstamos con garantes ⁶	16 (55.17)	2 (20)	1 (5.26)	15 (36.59)	7 (28)	2 (6.67)

Fuente: Floro y Messier (2004)

1. Monto del préstamo en dólares
2. Las tasas de interés nominal fueron anualizadas como sigue: tasa de interés= [(Monto repagado - Préstamo) / (Número de pagos mensuales)*12]. La inflación en el 2002 fue del 12.5 por ciento, usando el índice de precios al consumidor.
3. Los pagos se refieren a cancelaciones simples hechas por el prestamista para cubrir el interés del préstamo y el principal.
4. El valor promedio en dólares de los pagos mensuales
5. Número de préstamos que requirieron alguna forma de garantía para asegurar el préstamo. La garantía incluía tierra, vivienda, bienes durables, etc.
6. Los garantes incluían esposa/o, parientes, u otros miembros de la familia y vecinos.

c. Propiedad y compraventa de objetos

Existen, no obstante, límites a los mecanismos que ayudan a compartir riesgos en las comunidades y grupos sociales, especialmente donde hay

condiciones económicas y sociales muy adversas, incluidas las crisis económicas, la reestructuración del mercado laboral y la desintegración de redes sociales. En la mayoría de los casos, los mismos trabajadores informales y sus hogares tienen que enfrentarse a la inseguridad y la escasez de dinero. El estudio sobre acceso al crédito de hogares pobres urbanos en Ecuador muestra el rol crítico de otros tipos de préstamos para mantener el consumo y atender emergencias familiares. Además de parientes y amigos, existen prestamistas de dinero, comerciantes y organizaciones de microcrédito e incluso bancos que han otorgado préstamos.

Por su parte, en Tailandia, tanto hombres como mujeres en comunidades urbano-marginales han usado sus activos reales, especialmente joyas, ganado y electrodomésticos como soporte para su consumo en una situación de flujos irregulares de ingreso. El estudio sobre inversión de activos entre hogares pobres realizado por Floro y Antonopoulos (2005) muestra que cerca de un quinto (17%) de las mujeres trabajadoras en la encuesta UPHWS de Tailandia 2002 han vendido objetos de propiedad individual, por ejemplo, joyas, en comparación con solo 5% de los hombres. El estudio sugiere que existen construcciones sociales en relación a la asignación de mecanismos de subsistencia, que atribuyen una responsabilidad central a la mujer en armonizar flujos de ingreso y déficit monetarios para poder mantener a sus hijos en la escuela, cumplir con obligaciones sociales como matrimonios y funerales, y comprar bienes de necesidad básica. Al cumplir con sus roles de género, las mujeres muestran una tendencia mayor a invertir sus activos para aliviar el consumo y para atender necesidades especiales del hogar.

Para resumir, nuestras entrevistas de campo en Ecuador y Bolivia revelan que las familias constituyen el último recurso o medio de protección en situaciones de crisis o *shocks* inesperados que incrementan su vulnerabilidad o amenazan su subsistencia. También observamos que, en algunos de los hogares se comparten espacios de vivienda e incluso de trabajo entre dos o más familias. Lo mismo ocurre en el caso de talleres situados en los espacios/tiendas de algunas viviendas, por ejemplo.

Comentarios finales

Retomando las tres áreas mencionadas en la introducción del marco conceptual, nuestro trabajo empírico proporciona información que ayuda a comprender cómo los hogares urbano-marginales están sumergidos en una economía cada vez más informalizada y cómo se enfrentan con la inseguridad económica generada por la falta de lo que la OIT ha llamado “trabajo decente”, y por la pobreza y la vulnerabilidad.

En primer lugar, en cuanto a la economía informal, documentamos su heterogeneidad y clasificamos los trabajos analizados en “grados de informalidad” -baja, media y alta- con el objeto de analizar el amplio rango de combinaciones y su fluidez entre las inserciones formales/informales. La gran mayoría de trabajos en la muestra (más del 85% y 70% en Bolivia y Ecuador, respectivamente) eran medianamente o altamente informales. Para la mayoría de trabajadores/as, se trataba de actividades de autoempleo tales como las ventas ambulantes y distintos tipos de trabajo a domicilio. De manera predecible, las mujeres estaban involucradas en tareas más precarias que los hombres. Sin embargo, señalamos que la relación entre la informalidad del trabajo y la vulnerabilidad del trabajador/a no es directa debido en parte a las múltiples dimensiones del trabajo y a la dinámica interna del hogar que determina la transferencia de la carga del riesgo entre sus miembros. Consecuentemente, alguno/as trabajadores/as, por virtud de sus roles de género y/o de su posición de negociación dentro del hogar, se vuelven los/as principales receptores/as del riesgo.

El estudio refuerza la importancia de distinguir entre pobreza y vulnerabilidad, particularmente porque encontramos un alto grado de variabilidad y otros factores que exponen a los hogares al riesgo. Encontramos que, incluso en hogares que están por encima de la línea de la pobreza, la variabilidad del ingreso los conduce a pedir prestado cuando sus ingresos son bajos y a los riesgos creados por la deuda. Enfatizamos que existe una fuerte propensión de los hogares con ingresos irregulares y variables a volverse altamente diferenciados y a tener que enfrentarse progresivamente a la inseguridad económica.

La informalidad y la precariedad laboral son particularmente evidentes en el caso del autoempleo y del trabajo a domicilio que involucran dos tipos diferentes de trabajadores: a) aquellos que representan la producción

de subsistencia y que proveen bienes y servicios para sus comunidades a bajos precios, y b) los trabajadores asalariados o autoempleados vinculados por subcontratación a otros procesos productivos que pueden ser globales. En ambos casos, describimos la fluidez del trabajo entre actividades pagadas/no pagadas y formales/informales. Esto es cierto particularmente en el caso de las mujeres; la ubicación e informalidad de estas actividades las permiten negociar las tensiones entre sus roles socialmente definidos alrededor del trabajo doméstico y la necesidad de obtener un ingreso. Esta fluidez, sin embargo, ha conducido a una creciente intensificación de su trabajo que conduce, a su vez, a un mayor estrés y menor calidad de vida.

Segundo, en términos de las dimensiones de género de estos procesos, enfatizamos en la importante contribución de las mujeres al ingreso familiar y preguntamos si esto se traduce en un aumento de sus capacidades y un mayor poder de negociación. Nuestros datos apuntan tanto hacia cambios de roles y de normas de género como hacia su continuidad. Por una parte, existe una creciente concienciación de la contribución de las mujeres a las finanzas del hogar y de los roles cambiantes de género con implicaciones para un mayor grado de igualdad entre hombres y mujeres. Pero la creciente participación de las mujeres en el trabajo remunerado no se compensa con el descenso de sus responsabilidades de trabajo doméstico, trayendo como consecuencia la intensificación del trabajo y las actividades superpuestas. Las mujeres también sufren una mayor carga de responsabilidad con el pago de las deudas y el mantenimiento del hogar. Los indicadores de vulnerabilidad como por ejemplo la tasa de servicio de deuda, la probabilidad de inversión de activos propios y la intensificación del trabajo reflejan un mayor grado de incidencia para ellas. Por tanto, observamos tanto un cierto grado de “de-generización” como una continuidad en la división de los roles de género.

Tercero, uno de los resultados más impactantes de nuestro estudio es el grado de protección social extremadamente bajo de los hogares de la muestra. Únicamente una proporción muy pequeña de los encuestados recibe algún tipo de beneficios de la seguridad social –con la única excepción del 19.1% de los trabajadores hombres en Ecuador. En el caso de las mujeres trabajadoras, la protección social brillaba por su ausencia. Aquí cabe observar que las políticas neoliberales han tenido un sesgo implícito con la ausencia de programas de protección social; en realidad, hemos

observado la privatización de esta protección, en el sentido de que, en la mayoría de los casos, la labor de proveer alguna forma de protección ha quedado en manos de la familia y de las redes de parentesco. Los mecanismos de apoyo mutuo y los sistemas de reciprocidad existen, por ejemplo, para proveer préstamos y como una forma de aliviar el consumo. En una situación de crisis o pérdida de empleo, las familias también organizan estrategias de vida alrededor de espacios de vivienda, con desplazamientos que permiten compartir y ahorrar gastos.

Por último, nuestro estudio nos conduce a enfatizar en dos cuestiones. La primera tiene que ver con la noción de que los programas de eliminación de la pobreza no tienen probabilidades de éxito a menos que estén acompañados con políticas dirigidas a la creación de empleo para quienes viven en las condiciones de informalidad descritas en este ensayo. Segundo, el estudio nos lleva a unirnos a las voces que presionan hacia nuevas formas de provisión social universal. Estas dos cuestiones apuntan hacia un estado más intervencionista.

Bibliografía

- Antonopoulos, R. y M. Floro (2005). "Asset Ownership Along Gender Lines: Evidence from Thailand" *Journal of Income Distribution* (de próxima aparición).
- Balakrishnan, R. y M. Huang, eds. (2000). *The Hidden Assembly Line: Gender Dynamics Of Subcontracted Work in a Global Economy*. Bloomfield Connecticut, Kumarian Press.
- Banco Mundial (1988). *Ecuador Country Economic Memorandum*, Report No. 7321-EC, Agosto.
- Bardhan, P. y C. Udry (1999). *Development Microeconomics*. Oxford, Oxford University Press.
- Benería, L. (2003). *Gender, Development and Globalization. Economics as if All People Mattered*. Londres, Routledge.
- _____(2001). "Shifting the Risk: New Employment Patterns, Informalization, and Women's Work. *International Journal of Politics, Culture and Society*, Vol. 15, No. 1, Septiembre: 27-53.

- _____ y M. Roldán (1987). *The Crossroads of Class and Gender. Homework, Subcontracting and Household dynamics in Mexico City*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Benería-Surkin, J. (2003). "Power, Conservation, and Indigeneous Livehood: Guarani Strategies for Conquering Political Space in Izozog, Bolivia," PhD Dissertation, UCLA.
- Boonmathya, R., Y. Praparpun y R. Leechanavanichpan (1999). "The Situation of Women Subcontracted Workers in the Garment Industry in Bangkok Thailand". Working Paper, The Asia Foundation, Bangkok, Octubre.
- Buechler, S. (2002). "Enacting the Global Economy in Sao Paulo, Brazil: The Impact of Labor Market Restructuring in Low Income Women," PhD dissertation, Columbia University.
- CELA-PUCE (2002). "Evaluación de Los Impactos Económicos y Sociales de las Políticas de Ajuste Estructural en el Ecuador 1982-1999", [http:// www.saprin.org/ecuador/research/ecu_res_ej_fin.pdf](http://www.saprin.org/ecuador/research/ecu_res_ej_fin.pdf)
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital*. Bantam Press/Random House.
- Duryea, S., A. C. Edwards and M. Ureta (2004). "Women in the LAC Labor Market: The Remarkable 1990's," in *Women at Work: Challenges for Latin America*, edited by Claudia Piras, IDB.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). (2004). *Panorama Social para América Latina y el Caribe 2002-2003*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Floro, María (1992) "Macroeconomic Analysis Background Paper: The Case of Ecuador", Urban Poverty and Social Policy in the Context of Adjustment Project, Working Paper, World Bank, Washington DC.
- _____ y J. Messier. (2004). "Credit, Gender and Debt Servicing: The Case of Urban Poor Households in Ecuador", Paper Presented at the Southern Eastern Economics Association Meetings, Noviembre 19-20, Nueva Orleans.
- Floro, M. y R. Antonopoulos (2005). "Asset Pawning among Urban, Low Income Households in Thailand", Levy Economics Institute Working Paper, forthcoming.
- González de la Rocha, M. (2000). "Private Adjustments: Household Responses to the Erosion of Work," UNDP, Social Development and

- Poverty Elimination Division, Conference paper Series No. 6. Nueva York, UNDP.
- Guttman, M. (1996). *The Meaning of Macho: Being a Man in Mexico City*. Berkeley/Los Angeles/London, University of California Press.
- Kabeer, Naila (2000). *The Power to Chose. Bangladesh Women and Labor Market Decisions in London and Dhaka*. London and New York, Verso.
- _____. (2003). "Labor Standards, Women's Rights, Basic Needs: Challenges to Collective Action in a Globalizing World," in L. Benería and S. Bisnath, eds., *Global Tensions; Challenges and Opportunities in the World Economy*, Routledge.
- Kohl, B. (1999). "Economic and Political Restructuring in Bolivia: Tools for a Neoliberal Agenda," Ph.D dissertation, Cornell University.
- Lavinas, L. (1996). "As mulhares no universo da pobreza: o caso Brasileiro," *Estudoas Feministas*, 4(2): 454-79.
- McCrane, E. (1995). "The growing divide among American women," trabajo inédito, University of Vermont, Department of Economics.
- McFarren, W. (1989). "Economic Crisis and the Politics of Adaptation: Survival Strategies of Displaced Bolivian Mining Households," Masters thesis, Cornell University.
- Messier, John (2005). "Dynamics of Poverty Trap and the Role of Credit", unpublished doctoral thesis, Economics Department, American University, Washington DC, en trámite.
- Morales Anaya, J.A. (1987). "Estabilización y Nueva Política Económica," *LIV*: 179-211.
- Nussbaum, M. (2003). "Women's Capabilities and Social Justice," in L. Benería and S. Bisnath, eds., *Global Tensions. Opportunities and Challenges in the World Economy*. Nueva York, Roudledge.
- OIT y HomeNet Tailandia (2002). *Impact of the Economic crisis on Homeworkers in Thailan*. International Labour Office, Bangkok.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2001-2002). *Key Indicators of the Labour Market (KILM)*. Ginebra, OIT.
- _____. (2002). *Women and Men in the Informal Economy*. Ginebra, OIT.
- Parandekar, S., R. Vos, y D. Winkler (2002). "Ecuador: Crisis, Poverty and Social Protection", in P. Beckerman and A.Solimano (eds.), *Crisis and Dollarization in Ecuador: Stability, Growth and Social Equity*,

- World Bank, Washington DC, pp. 127-176.
- Pérez-Sáinz, J.P. (1994). *El Dilema del Nahual. Globalización, exclusión y trabajo en Centramérica*. San José, FLACSO, Costa Rica.
- Pichetpongsa, A. (2004). "Work Intensity and Well-being: The Case of Women Homebased Workers in Thailand," Unpublished doctoral dissertation, American University, March.
- Piras, C., ed. (2004). *Women at Work; Challenges for Latin America*. Washington, D.C., Inter-American Development Bank.
- Portes, A. y M. Castells (1989). *The Informal Economy*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- República de Bolivia (2001). "Poverty Reduction Strategy Paper." La Paz.
- Sachs, J. (1987). "The Bolivian Hyperinflation and Stabilization," *The American Economic Review*, Mayo: 279-283.
- Salzinger, L. (2003). *Genders in Production*. University of California Press.
- Sebstad, J. y M. Cohen (2001). *Microfinance, Risk Management and Poverty, Consultative Group to Assist the Poorest*, Washington DC.
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Russell Sage Foundation and Harvard University Press, Cambridge.
- Solimano, Andrés (2002). "Crisis and Dollarization: An Overview". En: P. Beckerman y A. Solimano, eds., *Crisis and Dollarization in Ecuador: Stability, Growth and Social Equity*. Washington DC, World Bank, pp. 1-16.
- Standing, G. (1999). *Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice*. Nueva York, St. Martin's Press.
- UDAPE (Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas). (2003). "Crisis, Crecimiento y Pobreza", La Paz, Enero.
- UNDP (United Nations Development Program), 2002 y 2003, *The Human Development Report*, Nueva York: Oxford University Press.
- Weinberg, Stephanie (2002). "An Analysis of Informal Sector Expansion in Ecuador's Urban Areas", Unpublished Paper, American University, Washington DC.

Jefatura femenina, informalidad laboral y pobreza urbana en Colombia: expresiones de desigualdad social

Ana Rico de Alonso¹

Introducción

Los tres fenómenos que contiene el título de este trabajo: jefatura femenina, informalidad laboral y pobreza urbana, hacen parte endémica de las sociedades de la región, tienen unas implicaciones muy graves para el desarrollo humano actual y futuro, son motivo ocasional de preocupación de algunas primeras damas, y no son prioridad en las agendas políticas ni sociales de los gobiernos actuales.

El tema de la pobreza y la jefatura femenina ha sido estudiado y documentado en distintos países de América Latina, y la relación pobreza-jefatura femenina ha sido señalada por diferentes autores del primero y del tercer mundos. No obstante, son pocos los estudios que incorporan la informalidad como otro de los nexos importantes para la comprensión de esta problemática.

El propósito de este trabajo es presentar algunos indicadores de pobreza de las jefas de hogar en el sector informal, construidos con base en los resultados de la investigación “Jefatura, informalidad y supervivencia: mujeres urbanas en Colombia” (Rico de Alonso *et al.* 1999), dentro del contexto de una reflexión sobre la pobreza y el papel de las mujeres en la supervivencia de su grupo familiar².

1 Investigadora y consultora en las áreas de género, políticas sociales, familia y mercados laborales. Bogotá, Colombia. adealo2003@yahoo.com

2 La información utilizada se tomó de varias fuentes: de la Encuesta de Hogares del DANE de junio de 1996; de una encuesta aplicada durante 1997 a 230 mujeres jefas de hogar, residentes

Debate conceptual

Los términos de la ecuación: jefatura femenina, informalidad laboral y pobreza urbana, pueden ser intercambiados. La ecuación más usual ha sido:

$$Pobreza = f(\text{jefatura femenina} + \text{informalidad} + \dots n n \dots),$$

que supone que la pobreza es resultante de la condición de jefa o cabeza del hogar, de su vinculación con el llamado sector informal, más un conjunto de variables, entre las que se pueden incluir un bajo nivel educativo, la condición de migrante, un elevado número de hijos a cargo, en especial menores de 5 años. Todo esto es cierto, dentro de una mirada lineal y estática; no obstante, si se alteran los términos de la ecuación, podemos encontrar que la vinculación al sector informal es causa y efecto de la pobreza, y puede tener una estrecha relación con la jefatura femenina, en la medida en que se constituye para un número creciente de personas, hombres, mujeres, ancianos, niños y niñas, en la única opción de supervivencia.

La ecuación podría expresarse entonces:

$$Informalidad = f(\text{jefatura femenina} + \text{pobreza} + \dots n n \dots),$$

en la que el trabajo en el sector informal es la única alternativa para generar ingresos, resultante o asociada al imperativo de responder por la familia (jefatura), con los mínimos recursos socioculturales que pueden adquirirse en la pobreza.

en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, en un muestreo con un error menor a 0.623%; de entrevistas en profundidad realizadas a 35 mujeres jefes de hogar.

Los criterios para selección de las mujeres en la encuesta y entrevista, fueron los siguientes:

- Ser jefes de hogar, con una cuota total o parcial de responsabilidad en la supervivencia económica y afectiva del grupo familiar, independiente de su situación conyugal.
- Desempeñar una actividad económica en el sector informal en un conjunto de ocupaciones seleccionadas.
- Tener a cargo hijos u otros menores de 18 años.

De igual manera, el problema se puede expresar como:

$$Jefatura = f(pobreza + informalidad + \dots + n \dots)$$

En esta relación causal, la desprotección afectiva y material que convierte a la mujer en cabeza de familia proviene de su pobreza individual y de clase y de las opciones que le ofrece el trabajo informal para obtener ingresos, ya que en caso de no lograrlo, se la encontraría en condición de hija, hermana u otra relación de dependencia económica en la familia, y no como jefa.

Lo que se pretende señalar con este intercambio de términos es: que la ecuación varía según el aspecto en el que se quiera centrar el énfasis de análisis; que hay una relación tautológica entre los términos, puesto que con cualquiera de las 3 ecuaciones, se van a encontrar diferentes modalidades de pobreza. Por ello, no tiene mucho sentido deambular buscando la ecuación perfecta, sino mirar los tres componentes como efecto y causa de una exclusión ancestral y de una extrema desigualdad social presente.

En la aproximación al tema, es necesario hacer las siguientes precisiones:

- No toda jefatura femenina es sinónimo de pobreza, vulnerabilidad o exclusión.
- No todos los hogares en pobreza están encabezados por una mujer.
- El sector informal es heterogéneo, de difícil demarcación y registro.
- La pobreza es un monstruo de múltiples caras, que atraviesa los distintos sectores de clase, pero indudablemente, hay sectores en los que muestra más caras.
- Aunque se ha dado un acercamiento entre conceptualización y medición, prevalecen brechas de información empírica.
- No hay una serie continua de datos que recoja las muchas dimensiones de la pobreza específicamente sobre jefatura femenina, cuyo abordaje se hace con indicadores muy macro o con estudios de caso a nivel muy micro.

Con estas consideraciones, se define lo que, para propósitos de este trabajo, se entiende por cada uno de los tres términos de la ecuación de pobreza.

Pobreza

Es una condición en la que las personas organizadas en grupos familiares y agregadas en sectores de clase, experimentan serias deficiencias en los elementos materiales y simbólicos en su calidad de vida, en términos de los requisitos bioculturales para desarrollar sus capacidades y, frente a los referentes que la sociedad mayor, define como adecuados, permitiendo a unos grupos disfrutar de ellos, y ahondando así las diferencias objetivas y subjetivas. Tomando una de las múltiples clasificaciones de bienestar, la de Nussbaum y Sen (1996:103), se encuentran los siguientes componentes:

- Empleo y condiciones de trabajo
- Recursos económicos
- Familia e integración social
- Salud y acceso al cuidado de salud
- Educación y capacitaciones
- Vivienda
- Recreación y cultura
- Seguridad de la vida y de la propiedad
- Recursos políticos

La revisión del acceso y calidad de cada uno de estos bienes ayuda a ilustrar las condiciones de pobreza, porque para entender el problema de la pobreza, no es suficiente saber cuántos pobres son sino quiénes son los pobres y la causalidad de su condición. De acuerdo con la reflexión del sociólogo Pierre Bourdieu (1980): “es evidente que desde un punto de vista estrictamente estadístico, es imposible decir dónde termina el pobre y dónde comienza el rico y, sin embargo, en la conciencia común, es sólida la creencia de que existen ricos y pobres”.

Jefatura femenina

La definición tradicional le asigna a la mujer este atributo en ausencia de un varón adulto, responsable de la provisión económica, y homologando la situación de la mujer sola con hijos y/o con dependientes a cargo, con

vulnerabilidad (situación de riesgo) frente a la supervivencia material, a la protección y a la seguridad afectiva. Las mujeres han tenido un rol sustancial en la supervivencia de sus grupos familiares a través de la historia, en condiciones de dependencia cultural de los parientes masculinos, hecho muy invisibilizado en la estadística y en el análisis. No obstante, cambios crecientes en la sexualidad, la nupcialidad, la convivencia, los roles tradicionales, han llevado a las mujeres a asumir una cuota sustancial, muchas veces única, en la generación de recursos económicos, y en otras responsabilidades frente al grupo familiar. Por ello, en nuestro abordaje, consideramos jefa de hogar a la mujer que tiene una evidente responsabilidad en la provisión económica, a través del desempeño de actividades remuneradas, con o sin compañero conyugal presente o que aporte³.

Informalidad

El sector informal de la economía es una forma de organización del trabajo y de vida caracterizada por la precariedad, la nula o mínima calificación, la remuneración parcial o total en especie y la ausencia de seguridad social. Sectores de comercio, servicio doméstico y la artesanía, han absorbido contingentes significativos de mano de obra urbana y campesina. Se estima, en la actualidad, que en Colombia, de cada 10 empleos nuevos, 7 son informales⁴ y se reconoce que la dinámica de generación de empleo está siendo aportada por este sector que absorbe contingentes provenientes de los flujos migratorios del campo, de las ciudades intermedias y de los desplazados por la violencia y un número creciente de trabajadores expulsados del sector moderno.

Si bien la línea divisoria entre los dos sectores no es fácil de trazar, existe consenso en incluir las siguientes ocupaciones en unidades económicas de menos de 10 trabajadores (DANE Encuestas de Hogares – Módulo Informal).

3 La situación de conyugalidad de una persona es cambiante, y sujeta al influjo de múltiples factores. Por ello, no puede circunscribirse la condición de jefatura a esta contingencia.

4 Datos de 1997. No obstante, la población de desempleados continuará aumentando por recesión de sectores como la industria, la construcción, despidos masivos en los sectores oficial y privado del empleo formal y, en general, la aguda crisis política, económica y social del país.

- Trabajadores independientes o cuenta propia.
- Trabajadores familiares sin remuneración
- Patrones y empleadores
- Obreras/os y empleadas/os particulares
- Empleados/as domésticos/as

Dada la heterogeneidad del sector informal y la dificultad para establecer sus límites, se consideraron como informales las actividades que cumplirían con los siguientes requisitos:

- Ofrecer productos y servicios, legales e ilegales, a través de trabajo independiente
- No estar cobijadas por la reglamentación laboral vigente ni tener contrato de trabajo
- No percibir ingreso monetario estable o sin remuneración por su trabajo

Las ocupaciones que predominan en la muestra son: vendedoras en los buses, en los semáforos, en plazas de mercado, vendedoras de lotería, cartoneras, mujeres que trabajan en casetas de la calle, lustradoras de calzado, trabajadoras sexuales y vendedoras en puestos ambulantes de comida.

Características sociofamiliares e indicadores de pobreza

Estimaciones de población

Con base en la información de 1996, para grandes centros urbanos en Colombia⁵, se ha proyectado a la fecha (marzo 1 de 2004), la población del sector informal total y femenina, bajo supuestos conservadores de una tasa de crecimiento de 2.0%, y dos tendencias de incremento del sector y de la jefatura femenina: una constante y la otra variable.

De acuerdo con la tendencia conservadora que supone una tasa de informalidad de 41% y una tasa de jefatura de 22%, se tendría a la fecha,

5 Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla que concentran el 35% de una población total de 45 millones y 46% de la población urbana de 31.5 millones.

Cuadro 1 Población estimada en el sector informal urbano por sexo y jefatura. Marzo 2004						
Población	Volumen	Proporción	Mujeres	%	Jefas	%
Población Económicamente Activa PEA junio 1996	4.805.075					
PEA informal junio 1996	2.359.292	0.491	967.310	0.41	212.808	0.22
PEA informal marzo 2004	2.750.441	0,491	1.127.680	0,41	248.090	0,22
PEA informal junio 1996	3.123.298	0.650	1.280.552	0.41	345.749	0.27
PEA informal marzo 2004	3.641.114	0.650	2.366.724	0.41	639.015	0.27
Estimaciones de la autora. * $P_f = (P_i) e^{rt}$, en donde P_i = Población inicial ; e = logaritmo r = tasa de crecimiento de 2.0% y t = 7.67 años						

un total de 345.749 jefas vinculadas a este sector, dentro de una PEA de 1.280.552 trabajadoras; suponiendo un incremento del sector a 65% y una tasa de 27%, las jefas superarían el medio millón, y las trabajadoras informales estarían llegando a los dos millones trescientas mil mujeres en estos centros urbanos.

Características de las jefas de hogar

Se encuentra una amplia diversidad de jefatura femenina, que incluye madres solteras, viudas, mujeres abandonadas por su cónyuge, o separadas por su voluntad y mujeres en uniones estables. Algunas de las mujeres que conviven con un cónyuge, en su percepción, “se han visto obligadas” a trabajar por enfermedad del marido, por desempleo o subempleo, o por la negativa de éste a contribuir con el sustento, aunque continúe conviviendo con ella y sus hijos. En otros casos, ambos trabajan. La mayoría de las mujeres declara que ejerce completamente sola la jefatura, aunque 25% tiene cónyuge conviviente.

En el universo de trabajadoras informales, la situación de conyugalidad es la siguiente:

Separadas	47%
Solteras	23%
Viudas	21%
Unidas	9%

Las modalidades de jefatura que se encontraron en la muestra fueron las siguientes:

Sola	59%
Con marido	31%
Con hijos	4.9%
Con pariente . . .	5.3%

Las mujeres, con una edad media de 37.9 años, llevan 12 años como jefas; las mayores de 40 años reportan el ejercicio de la jefatura por más de 20 años, en grupos familiares que se van recomponiendo en la responsabilidad frente a sus hermanos, y luego a los hijos con o sin unión. Aunque 66% son inmigrantes de áreas rurales o pequeños poblados tienen un promedio de residencia urbano superior a 10 años, lo que evidencian una relación entre origen migrante e informalidad.

Indicadores de bienestar

Empleo y condiciones de trabajo

Teniendo en cuenta los indicadores de bienestar ya citados, las condiciones de vida de estas mujeres y sus familias tiene las siguientes características:

Cuadro 2	
Características laborales de las jefas en el sector informal urbano-. Colombia	
Características	%
Ocupación principal:	100.0
Comerciante / vendedora	37.8
Trabajadora servicios	33.6
Operaria	19.5
Otras	9.1
Posición ocupacional	100.0
Cuenta propia	51.4
Empleada	30.7
Trabajadora doméstica	9.5
Patrona / Empleadora	8.0
Trabajadora familiar sin remuneración	0.3
Lugar de trabajo	100.0
Vivienda propia	28.9
Otra vivienda	23.8
Local	36.5
Espacio abierto (calle, puerta/puerta, otros)	10.8
Fuente: Con base en Encuesta de Hogares, DANE, junio 1996	

El trabajo femenino se concentra en ocupaciones relacionadas con las ventas y servicios sociales y personales, y en menor proporción, como obreras. En estas ocupaciones, la mitad de ellas son trabajadoras independientes, la tercera parte son empleadas, y sólo un 8% son empleadoras. Las trabajadoras domésticas no llegan al 10%. Las actividades de la mayoría se realizan dentro de una vivienda (propia o ajena), o bien en un local fijo. Sólo 10.8% está en la calle, en trabajos de ventas de puerta a puerta, en casetas, vehículos, semáforos.

Las ocupaciones de las mujeres del estudio, se distribuyen así:

Cuadro 3	
Distribución según ocupación. Jefas en la muestra	
Ocupación	%
Vendedora	54%
Servicios	30
Artesana	8
Trabajadora sexual	4
Otras	4
Total	100

Fuente: Encuesta y entrevista a jefas.

Predominan las vendedoras y las trabajadoras de servicios, que constituyen el 84%; al desagregar la actividad, la venta de alimentos y los servicios, concentran a la mayoría de las trabajadoras. El 50% labora en la calle, bien sea con un puesto fijo de ventas, o movilizándose en la calle en busca de los clientes. Un tercio adicional trabaja en una edificación (plaza, casa de familia, local), y un 14% desarrolla la actividad en el sitio en donde vive.

Contrario a las afirmaciones de muchos/as analistas en la academia y/o en la planeación, de acuerdo con los resultados de la encuesta nacional, el trabajo en el sector informal tiene un carácter permanente; la temporalidad del trabajo sólo afecta a una quinta parte de la población de jefes ocupados en este sector económico. La jornada laboral (horas/semana y días/semana) es superior a la del sector moderno; el primer indicador arroja un total de 51 horas en el informal frente a 44 del moderno; el indicador de días/ semana es de 5.4 con un 30% que labora los 7 días sin descanso.

Se acuñó en este estudio, el concepto de “Jornada vital de la mujer”, la cual se construye con base en el recuento hecho por la mujer. La jornada promedio es de 16 horas, con un 26% que la extiende a 19 horas diarias.

Cuadro 4	
Duración de la jornada vital	
Jornada	%
De 8 a 12 horas	2.1
De 13 a 16	65.5
De 17 a 19	32.4
Total	100.0
<i>Promedio de horas : 15.9</i>	
Fuente: Encuesta a Jefas	

Me levanto a las 5:30 a.m., aseo la casa, lavo ropa, hago el desayuno. Baño a la niña pequeña mientras que la grande se arregla. Me arreglo, les doy el desayuno, alzo los platos, mando la pequeña para la escuela. A las 7:30 salgo a vender las frutas con mi hija en la calle hasta las 12. Regreso a darles el almuerzo y descansamos. A las 2 p.m. salgo con mis dos hijas a lavar y planchar en casas de familia donde me dan la comida y cualquier peso (Entrevista).

Recursos económicos: ingresos

No se encontró asociación entre duración de la jornada y remuneración, como tampoco entre tipo de ocupación e ingresos. El ingreso promedio está en 1.5 Unidades de Salario Mínimo (U.S.\$180), con 40% que recibe menos de esta suma y 9.8% que percibe entre 2 y 3 USM. El 97% de las jefas recibe pago en dinero por las labores desempeñadas.

La distribución de los gastos en vivienda, alimentación, transporte, educación, junto con la percepción diaria de ingresos para la mayoría, impide generar algún excedente de ahorro. El equipo doméstico del que disponen es mínimo, y no alcanza a constituir la base de patrimonio o de activos para vender en caso de emergencia.

Familia e integración social

Los indicadores de integración que superen las formas externas de la estructura familiar, son de compleja conceptualización y medición. Se

seleccionaron cuatro aspectos que permiten una aproximación a la dimensión relacional del tejido familiar:

- Funciones
- Cuidado de los niños
- Patrones de afecto y castigo
- Imágenes del padre

- Funciones

Más de la mitad de los grupos familiares están organizados alrededor de la presencia y cuidado de los hijos de la jefe, con apoyo de parientes u otras personas. Un 39% de las mujeres convive con el cónyuge y los hijos, y sólo 3.8% tiene menores distintos a sus hijos a cargo.

Cuadro 5	
Tipología familiar según funciones	
Funciones	%
Reproducción/Extensión / Otra	57.2
Conyugalidad/reproducción/extensión	39.0
Extensión	3.8
Total	100.0
Fuente: Encuestas y entrevistas a las jefas	

- Cuidado de los niños

El trabajo de las jefas y la imposibilidad de acceder a servicios estatales o privados para el cuidado de los menores hace que estas mujeres sólo tengan como principales opciones de cuidado de los menores el dejarlos solos, con familiares o vecinos o con sus propios hermanos menores de edad. Apenas 16% de los menores recibe cuidados de su madre, y 5% asiste a un jardín. Hay además, una transferencia de responsabilidades a los hijos mayores, así se establecen cotas de madurez muy temprana, donde a los 7 años un niño ya es responsable:

Tengo tres hijos de 8, 7 y 5, dos niñas y un niño. Estudian en un colegio público, se quedan en casa; la mayor cuida a los otros, pero no hacen oficio (entrevista)

Cuadro 6	
Modalidades de cuidado de los menores de 7 años	
Modalidades	%
Permanecen solos	27%
Con familiar	25%
Con hermanos	17%
La jefe	16%
Vecinos, otra persona	11%
Jardín	5%
Total	100.0
Fuente: Encuestas y entrevistas a las jefes	

- Patrones de afecto y castigo

La expresión del afecto riñe para muchas madres con el ejercicio de la autoridad, y la forma de mostrar cariño está implícita en las acciones de cuidarlos y protegerlos, y el hecho de “no maltratarlos” (40%). Las demás utilizan expresiones verbales, y sólo 20% se permite manifestaciones físicas como besos y abrazos. Se encontró una asociación inversa entre el tamaño del hogar y las expresiones de afecto: cuando hay menos niños pequeños, hay mayor expresión física y verbal, pero también en las familias de menor tamaño se da mayor incidencia de castigo físico.

La información sobre modalidades de castigo presenta patrones que se asocian con características como el número de menores a cargo, el tipo de familia y las horas de trabajo de la jefa. El castigo verbal y/o físico se aplica más cuando los hijos viven sólo con la madre y cuando ésta destina un elevado número de horas al trabajo. La mayor protección contra el castigo parece ser la presencia de parientes, en general, y específicamente de abuelos. Por años de educación no se encontró un patrón consistente.

- Imagen del padre

En el 61% de estas familias, los menores no conviven con el padre de manera permanente. En la mitad de estos grupos, la figura paterna la asume la madre, y en un tercio adicional, figuras masculinas de la familia del padre. La definición del rol de padre es la de proveedor económico: “garantizar que los hijos coman, darles el vestido y el estudio”, ideal que no coincide con la cotidianidad de estos hogares. Para 13% de las jefas, el padre no cumple ninguna función.

En síntesis, como aproximación a un indicador de integración social, las jefas señalan que a diario enfrentan agudos problemas; la gran mayoría menciona el económico (falta de plata, desempleo, ingresos inestables). En segundo lugar, el cuidado de los niños y el tercero, la violencia intrafamiliar entre distintos miembros. Se mencionan problemas como la educación de los hijos, la adicción al alcohol y a sustancias psicoactivas. Si a estos problemas se adicionan los identificados en los demás componentes, puede inferirse que la integración tropieza con la lucha diaria y la angustia del futuro. No obstante, esta misma lucha y defensa de los hijos, son en sí factores de protección, que desafortunadamente no encuentran respaldo en el tejido social mayor.

Salud y acceso al cuidado de salud

El 65% carecía de protección para ella o sus hijos, en caso de enfermedad; sólo 12% estaba afiliado al Seguro Social, y 15% pertenecía al régimen subsidiado (SISBEN), que cubre únicamente riesgos de salud. La seguridad social (contra vejez, invalidez, muerte) estaría cubriendo al 12% del Seguro Social, y tal vez al 8% que declara afiliación a otros sistemas. No obstante, dado el tipo de ocupación que desempeñan, la posibilidad de un empleador que las afilie y cubra las 2/3 partes de la cuota como exige la Ley al patrón, es muy baja. La cotización a cargo de ella, como trabajadora independiente, es igualmente inviable toda vez que el valor de dicha cotización asciende a 25% del ingreso declarado, que no puede ser inferior a un salario mínimo vigente⁶.

6 Este salario en 2004 es de 358.000 pesos colombianos, que equivale a US\$ 127

La tendencia general en Colombia, en los últimos 5 años, ha sido una fuerte reducción en la afiliación a la seguridad social, causada por los cambios en la legislación laboral (desfavorables a los derechos de los trabajadores, como la flexibilización de las jornadas), el desempleo abierto, las restricciones para la afiliación de beneficiarios, la elevación de costos de cotización y la reducción en las coberturas del régimen subsidiado.

Una mujer sintetiza la estrategia de cuidado de salud de la siguiente manera:

cuando yo o uno de mis hijos se enferma, me encomiendo a Dios (entrevista).

Educación y capacitación

El nivel educativo es heterogéneo entre estas mujeres; en tanto 12% no ha cursado estudios formales y 45% sólo tiene algunos años de primaria, 18% tiene más de 9 años de escolaridad, incluyendo algunos semestres de universidad.

La *inasistencia escolar* de niños entre 7 y 12 años es de 15%, siendo mucho mayor en secundaria, en donde afecta a casi un tercio de los jóvenes, y no es compensada con la participación laboral juvenil que es de 14%. Este hecho plantea un gran interrogante sobre los usos de tiempo de estos jóvenes, y las implicaciones que la inactividad puede tener sobre su desarrollo humano y sobre la sociedad en general.

No obstante la insistencia en la capacidad liberadora de la educación, para esta generación de niños, cuyas madres hacen un gran esfuerzo para enviar y conservar en la escuela, la educación formal garantiza cada vez menos, una movilidad social.

La capacitación como una acción estructurada, programada desde instituciones especializadas, tiene una incidencia bastante reducida; las mujeres que tuvieron un hogar comunitario, recibieron capacitación para cuidado de los niños, alimentación, y además se les otorgaron recursos para mejoramiento de la vivienda, pero son menos de 10 casos. Las demás, han recibido la formación para el trabajo en el trabajo mismo, con apoyo de compañeras que les enseñaron elementos básicos del oficio.

Vivienda

La posibilidad de adquirir una vivienda en propiedad depende de factores como: herencia familiar, adjudicación de vivienda subsidiada, compra directa. Con relación a la herencia, el origen campesino y el tiempo de residencia en la ciudad, han reducido la factibilidad de acceder a la casa paterna en propiedad, en caso de haber poseído los padres este bien. Los planes de adjudicación de vivienda de los años 60 y 70, cubrieron una mínima proporción de la población más pobre. De otra parte, desde la década del 90, el subsidio se trasladó a la oferta. Según datos de Bogotá, en el año 2000 el 55.1% de la oferta se orientaba a los estratos medio, medio-alto y alto, con cero oferta en el bajo-bajo, y sólo 16.1% en el bajo. El déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda es superior al 67% entre los más pobres (Rico de Alonso *et al.* 2003).

Como se aprecia en el cuadro 7, el 39% vive en una pieza y del 61% que lo hace en casa o apartamento, sólo 23% declara ser propietaria del inmueble. Una tercera parte de los hogares sólo dispone de 2 habitaciones para cumplir en ellas todas las funciones; un 20% tiene 5.2 personas por cuarto. Si bien el servicio de agua y luz llega al 98%, hay 11% de las viviendas que no tienen alcantarillado.

Cuadro 7	
Indicadores habitacionales	
Indicador	Valor
Tipo de vivienda	
% que vive en pieza	39%
Tenencia	
% Propietarias	23%
Ocupación	
No. total de cuartos	2.05
Promedio personas/familia	4.7
Fuente: Encuesta y entrevista a Jefas.	

Seguridad en la vida y autoestima

Se incluyen en este componente las expectativas de futuro y la autoestima que las mujeres construyen según la percepción de su posición en la sociedad.

Entre los indicadores cualitativos de la situación de las mujeres del estudio, consta la “sensación de seguridad”. Al respecto, encuentran incertidumbre sobre el futuro de sus hijos y el presente de todos.

A mí me gustaría un trabajo fijo, porque así como estoy no tengo nada fijo, no tendría la angustia por la noche de no saber si voy a conseguir para la comida de mis hijos el día que viene.

Me gustaría que mis hijos tuvieran un buen empleo, que se puedan dar gusto, puedan organizar una vida haciendo una carrera (entrevista).

Como un indicador indirecto de autoestima, se trabajaron los indicadores de Robert Chambers (1995) que utiliza Rosemary McGee (1997), en los sentimientos que genera la pobreza, como vulnerabilidad, aislamiento, inferioridad social y humillación.

- *La vulnerabilidad* como una situación en la cual una persona es susceptible de ser afectada por las circunstancias sociales o económicas adversas. La presencia simultánea de elementos como: bajos ingresos, inasistencia escolar de los menores a cargo, precariedad laboral, incertidumbre con respecto al futuro, coloca a las mujeres en una situación de inestabilidad que expresa la falta de oportunidades.

A veces no me hago ni lo de los buses.. A veces no puedo trabajar porque no tengo lo del bus, y eso no lo entienden mi hermano ni mi cuñada, no hacen sino regañarme... No he podido matricular a mis hijos en la escuela porque no tengo plata (entrevista).

- *Aislamiento*: pese a una leve tendencia a hacer asociaciones y a integrarse a Redes de Apoyo, gran parte del grupo de mujeres experimenta una situación de desamparo e incomunicación que le impide integrarse en el tejido social más amplio:

.. los últimos 3 hijos llevaron del bulto , pues yo no he tenido como ponerlos a estudiar... Yo he quedado sola y no tengo ayuda de nadie...(entrevista).

- *Inferioridad social y humillación*: la crítica, el rechazo y la lástima, hacen parte de la violencia simbólica que se ejerce frente a este estigma de “ser pobre”. Al respecto, se reportan situaciones de maltrato y exclusión en las relaciones con entidades del Estado, en la atención de salud y en la relación con las autoridades escolares, hostigamiento de la policía a las vendedoras ambulantes.

Recreación. Usos del tiempo libre

El concepto de “tiempo libre” es polisémico, con una gran especificidad de clase, de ciclo vital y de género. El tiempo libre como el ocio, tienen connotaciones negativas, o puede, como anotaba Marx, ser “el tiempo de la evasión”; también se define como “las horas que no son de sueño o de trabajo remunerado”. Al respecto, 10% de las mujeres declaran que no tienen tiempo libre. Las actividades que realizan se distribuyen entre Oficio (lavar, planchar, cocinar, asear la vivienda), dormir, ver televisión u otras actividades como jugar, leer, hacer o recibir visitas. Como puede apreciarse, no se registra una forma de acceso al capital cultural.

Cuadro 8	
Usos del tiempo libre de las jefas	
Usos:	%
Oficio	27.4
Dormir	13.6
Ver TV	13.2
Con la familia	11.0
No tiene tiempo libre	10.0
Otros: Jugar, leer, visitas	24.8
Total	100.0
Fuente: entrevistas a jefas	

Recursos políticos. Articulación con el Estado

La presencia de redes de vecindario es bastante baja. Existen redes de solidaridad familiares y vecinales, pero no tienen la cobertura ni la dinámica que se asigna desde fuera. El componente organizacional es prácticamente inexistente.

La relación con el Estado es muy débil. Sólo una tercera parte tiene alguna afiliación a la salud; una mínima parte ha cotizado para una pensión de jubilación. Varias de ellas no tienen incluso cédula de ciudadanía y no han registrado a sus hijos. Sólo 2% tiene el servicio de guarderías o jardines infantiles para sus hijos, y la cobertura de la educación pública llega a la primaria. Estas mujeres no conocen ni disfrutan de los beneficios de la democracia participativa, ni de la modernización del Estado, ni de la globalización y, mucho menos, pueden ejercer sus derechos de ciudadanía.

Reflexiones finales

De la somera revisión de indicadores de bienestar de las mujeres informales, jefas del sector y sus familias, se puede concluir que estos grupos enfrentan condiciones de pobreza generacional: nacieron en la pobreza y sus hijos, en la mayoría de los casos, continuarán viviendo en la pobreza. La situación de jefatura femenina puede agudizar o paliar en algo la pobreza, pero no superarla. La interrelación entre los componentes revisados y sus carencias, establece en efecto un círculo vicioso, cuyo radio aumenta cada vez más, atraviesa de distintas maneras los diferentes sectores y amenaza las generaciones futuras... Entre tanto, los intereses de la deuda se siguen pagando cumplidamente.

Bibliografía

- Alatorre, Javier *et al.*, eds. (1994). *Las mujeres en la pobreza*. México, El Colegio de México, GIMTRAP.
- Alonso, Juan Carlos, Ana Rico de Alonso, Olga Lucía Castillo y Angélica Rodríguez (1998). *La familia colombiana en el fin de siglo*. Bogotá, DANE.
- Arriagada, Irma (1997). *Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo*, serie Políticas Sociales No. 21, Santiago de Chile, CEPAL.
- Bourdieu Pierre (1980). "La Paradoja del Sociólogo". En: *Questions de Sociologie*. Paris, les Editions de Minuit.
- Buvinic, Mayra (1991). *La vulnerabilidad de los hogares con jefatura femenina: preguntas y opciones de política para América Latina y El Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Corredor Martínez, Consuelo (2000). "El problema de la pobreza: una reflexión conceptual". En: *Pobreza y desigualdad. Reflexiones conceptuales y de medición*. Bogotá: Universidad Nacional, Colciencias, GTZ, Cinep, pp. 39-66.
- Chalita Ortiz, Patricia (1992). "Sobrevivencia en la ciudad: una conceptualización de las unidades domésticas encabezadas por mujeres en América Latina". En: A. Massolo, ed. *Mujeres y ciudades: participación social, vivienda y vida cotidiana*. México D.F., El Colegio de México.
- Chambers, Robert (1995). "Pobreza y subsistencia: ¿cuál es la realidad que cuenta?". Documento preliminar para discusión en el Institute of Development Studies, Universidad de Sussex, traducido por Rosemary McGee.
- Delpino, Nena (1990). *Saliendo a flote: La jefa de familia popular*. Lima, Fundación F. Naumann.
- Filgueira, Carlos H. (2001). *Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social. Aproximaciones conceptuales recientes*. Santiago de Chile, CEPAL.
- McGee, Rosemary (1997). "La pobreza vista desde diversas perspectivas: un estudio de caso colombiano". *Revista Papel Político*, No. 6, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, pp. 91-109.

- Naciones Unidas- CEPAL (1997). *La Brecha de la Equidad. América Latina, el Caribe y la Cumbre Social*. Sao Paulo.
- Nussbaum, Martha y Amartya Sen (1996). Comp. *La calidad de vida*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Rico de Alonso, Ana, Eva Inés Gómez, Nadia López, Olga L. Castillo y Juan Carlos Alonso (1999). *Jefatura, informalidad y supervivencia: mujeres urbanas en Colombia*. Bogotá, Javegraf.
- _____ Adriana Delgado y Juan Carlos Alonso (2003). *Familias. Estado del Arte, Bogotá 1990-2000*. Bogotá, Departamento Administrativo de Bienestar Social del Distrito.
- Valenzuela, M.E., S. Venegas y C. Andrade (1995). *De mujer sola a jefa de hogar: género, pobreza y políticas públicas*. Santiago de Chile, Servicio Nacional de la Mujer.

Precarización del trabajo, crisis de reproducción social y migración femenina: ecuatorianas en España y Estados Unidos

Gioconda Herrera¹

Si bien la emigración ecuatoriana al extranjero no es una estrategia de reproducción social reciente, las características del éxodo que se produce a partir de 1998 la han convertido en un fenómeno cada vez más central tanto en términos macroeconómicos como respecto a sus impactos sociales y económicos sobre los hogares ecuatorianos. Uno de los rasgos más sobresalientes de la nueva ola de emigración internacional es la salida, cada vez más creciente de las mujeres, ya sea en procesos de reunificación familiar o encabezando los proyectos migratorios. Esta feminización de los flujos migratorios en Ecuador halla concordancia con las tendencias globales de crecimiento de las migraciones femeninas en los últimos treinta años, especialmente de la emigración de mujeres latinoamericanas a Europa de la última década (Pellegrino, 2004) y está articulada a procesos de privatización de la reproducción social (Bakker y Gil, 2003)

La economía política feminista ha analizado el fenómeno de la migración de las mujeres en el marco de los efectos sociales y políticos de la globalización, indicando que no sólo persiste la desigualdad sino que estaríamos asistiendo a nuevas formas de desigualdad en la globalización (Bakker y Gil, 2003; Young, 2003; Sassen, 2004). En efecto, se sostiene que las políticas de reestructuración económica en el ámbito global han agudizado las tensiones y contradicciones en la esfera de la reproducción social y el crecimiento de las migraciones femeninas a los países del Norte

¹ Socióloga, Profesora Programa de Estudios de Género - FLACSO Ecuador.
gherrera@flacso.org.ec

estaría expresando una de estas tensiones. Puesto que la rápida inserción de las mujeres en el mercado laboral ha estado acompañada de una progresiva disminución de los programas estatales relacionados con el cuidado de niños y ancianos, han sido las mujeres inmigrantes las que han llenado estas responsabilidades sociales que el Estado no suple o ha dejado de suplir, sobre todo en países con acelerados procesos de envejecimiento de su población y bajas tasas de natalidad, como son los del sur de Europa. A su vez, las mujeres inmigrantes muchas veces dejan a sus hijos y a sus familias en sus países de origen, produciéndose potenciales crisis de cuidado y reproducción social en sus entornos inmediatos (Ehsestein y Hotschild, 2004; Hondagneu-Sotelo, 2001; Parreñas, 2005).

Por otro lado, varios estudios han mostrado que la mano de obra inmigrante, sobre todo de mujeres latinoamericanas en Europa, se inserta en nichos laborales que están por debajo de sus niveles de instrucción (Pellegrino, 2004; IOE, 2001). Esto refleja otro aspecto estructural de la desigualdad global: la pérdida de capital humano para el país de origen que se traduce en procesos contradictorios de movilidad económica acompañados de pérdida de estatus social y degradación laboral de las trabajadoras migrantes, en las esferas individual y familiar.

El presente artículo se enmarca en esta reflexión general de la relación entre género, reproducción social y desigualdad global, y analiza la emigración de mujeres ecuatorianas en los últimos años en torno a tres ejes. En primer lugar, se documenta la relación entre la aguda crisis económica y financiera que vivió Ecuador a finales del siglo anterior, con una crisis estructural de reproducción social de más largo aliento y el deterioro de las condiciones laborales de los hombres y, sobre todo, de las mujeres. En segundo lugar, se presenta información sobre la inserción laboral de las ecuatorianas en los principales lugares de destino, Estados Unidos y España, y se las compara con aquella que tuvieron en origen. El propósito es mostrar algunos indicios sobre cómo la emigración de mujeres ecuatorianas, con niveles educativos superiores a la media nacional y empleos mayoritariamente provenientes de sectores vulnerables, pero no pobres, puede representar a la larga una pérdida de capital humano con implicaciones sociales y económicas importantes. En tercer lugar, se discuten los impactos de las remesas de los migrantes de ambos sexos y sus efectos en procesos de reproducción social, examinando las formas de acceso, uso y

control de las remesas por parte de los diferentes actores involucrados, enfatizando en las diferencias de género y generacionales.

La información para este artículo proviene de un estudio realizado en 2001, en tres provincias de la región sur del país: Azuay, Cañar y Loja, en el que se aplicó una encuesta a 911 hogares con al menos un familiar emigrante, en once cantones. La encuesta se aplicó en el período de mayor crecimiento de la emigración ecuatoriana al exterior, en una zona que combina antigua migración, de corte más bien masculino y rural con destino a Estados Unidos, con procesos más recientes de emigración hacia Europa, en los que predomina un perfil urbano y mixto en términos de género². Esta zona reúne a los cantones con mayores índices de emigración del país, y puede ser, según Brad Jokisch (2001), la zona de mayor envío de migrantes de América del Sur hacia Estados Unidos.

El contexto de la emigración femenina: éxodo, crisis económica y crisis de reproducción social en Ecuador

Varios estudios han argumentado que la crisis económica y política del país entre 1999 y 2001 fue la que aceleró drásticamente el flujo emigratorio de hombres y mujeres (Ramírez y Ramírez, 2005; Acosta et al., 2004). Esta relación se vuelve evidente al mirar el comportamiento de las cifras pues los años de mayor crecimiento de la emigración coinciden con el período de deterioro acelerado de la economía. Así, se estima que entre 1998 y 2004 han salido aproximadamente 800.000 personas y que el promedio anual de los movimientos migratorios entre 1999 y 2003 fue de 137.171, mientras que en el periodo 1990-1997, éste registró 29.651 salidas (Ramírez y Ramírez, 2005: 70-71).

En cuanto a las mujeres, antes de 1995 éstas representaban el 33% del total de los emigrantes mientras que para el 2001 salían en igual cantidad que los varones. Si tomamos únicamente la emigración desde las tres principales ciudades del Ecuador, Quito, Guayaquil y Cuenca, en la década del noventa las mujeres ya representaban el 46% de los emigrantes y únicamente cuando se trata de una emigración de más de 20 años, la brecha

2 Los resultados de esta investigación se encuentran en Herrera y Martínez (2002)

entre hombres y mujeres se acentúa pues las mujeres alcanzan solamente el 20%. Por otra parte, existe un comportamiento diferenciado por ciudades relacionado con los lugares de destino de la emigración femenina. En efecto, ésta es más alta que la masculina en la ciudad de Guayaquil (55% versus 44%), la relación mujer-hombre es casi igual en la ciudad de Quito (48,7% de mujeres y 51,3% de hombres), pero es pronunciadamente masculina en la ciudad de Cuenca (67% versus el 33%). La región sur, donde se encuentra la ciudad de Cuenca, todavía conserva un importante contingente de emigración hacia Estados Unidos y ésta sigue siendo predominantemente masculina, mientras que la migración femenina a España, desde la misma ciudad, es cuatro veces mayor que la masculina (FLACSO-Banco Central del Ecuador, 2003). Así mismo, el flujo migratorio que sale de la ciudad de Guayaquil se dirige predominantemente a países europeos.

Hasta 1997, el 63% de los emigrantes se dirigió a Estados Unidos, pero el Censo de 2001 demuestra un giro importante en el lugar de destino. De las personas que salieron entre 1996 y 2001, el 49% lo hizo a España, el 27% a Estados Unidos y el 10% a Italia. La migración a España pasa de menos de 11.000 personas en 1997 a 157.579 en 2002 (INEC, 2001). Este giro en los destinos se corresponde claramente con la feminización de la emigración. Con excepción de España e Inglaterra, la emigración ecuatoriana a los otros países europeos es predominantemente femenina.

La emigración de mujeres también ha significado el crecimiento de la salida de menores de edad que han viajado presumiblemente en procesos de reunificación familiar en una segunda etapa. Cerca de la mitad de quienes emigraron el año 2000 eran hijos o hijas de los jefes de hogar, mientras que el número de jefes de hogar o sus cónyuges que emigró fue considerablemente menor (23%). Por otra parte, se observa un drástico incremento en el número de niños dejados atrás por uno o dos de sus padres, de aproximadamente 17.000 en 1990 a 150.000 en 2000 (Emedinho 2001). Por último, vale resaltar que según el Censo de 2001, el 9% (34.012) de emigrantes son menores de 18 años. Esta cifra se incrementa, sobre todo en 2002 y 2003, cuando se acelera la reunificación familiar desde la Unión Europea en el período inmediatamente anterior a la emisión de la visa para viajar a dichos países. De acuerdo

con los datos de la Policía de Migración de Ecuador, solamente en 2002, salieron y no regresaron al país 37.585 menores de 14 años, de los cuales el 74% viajó a España (Camacho y Hernández, 2005). Es decir que se presume que los niños dejados atrás por la emigración de sus padres puede haber disminuido o, en todo caso, no representa una estrategia consolidada pues lo que se estaría apreciando es más bien que los migrantes de ambos sexos privilegian procesos de reunificación familiar.

Como lo mencioné anteriormente, la emigración de mujeres y niños, además de los varones, se produce en el contexto de una de las crisis económicas y financieras más agudas en la historia del país. Entre 1998 y 1999, el PIB cayó en 7.3% y el PIB per cápita decreció en 9%. Por otra parte, el desempleo pasó de 8 a 17% en las tres principales ciudades del país y afectó especialmente a las mujeres. Mientras la tasa de desempleo de varones pasó del 7 al 11%, en el caso de las mujeres aumentó del 13 al 20%. El número de personas que vivían en hogares cuyo consumo era inferior al valor de la línea de pobreza aumentó del 34% en 1995 al 56% en 1999 y la extrema pobreza pasó de 12% al 21%. En síntesis, la crisis significó un aumento dramático de la pobreza urbana y del desempleo que afectó también a las capas media y a los trabajadores fijos que vieron drásticamente disminuido su poder adquisitivo (Ramírez y Ramírez, 2005).

En efecto, luego de la dolarización en enero de 2000, el país vivió un proceso inflacionario que se logró estabilizar recién tres años después y la crisis provocó además, quiebras empresariales masivas y caídas violentas de la inversión pública y privada (Ramírez y Ramírez, 2005: 67). El estudio citado concluye que entre 1996 y 2001 la mayor emigración internacional se dio entre personas de los sectores medios bajos de los centros urbanos, que no fueron objeto de ninguna política para paliar el deterioro de sus ingresos y de sus condiciones de vida, y que disponían, a su vez, de más recursos económicos y de redes sociales que facilitaron su proyecto migratorio. En otras palabras, la decisión de migrar no sólo se da para solventar la supervivencia familiar, sino también para recuperar el estándar de vida previo a la crisis. De las entrevistas realizadas, se confirma que la decisión de emigrar se presenta también como parte de un horizonte de oportunidades para mejorar las condiciones de vida a mediano y largo plazo y no únicamente para salir de la crisis.

En definitiva, si bien el aumento exponencial de la emigración se explica en gran parte por la crisis económica y financiera de 1999, se deben tomar en cuenta factores de más largo alcance, anteriores a la debacle financiera de 1999, para entender el alcance de las decisiones frente a la emigración. En efecto, existieron otros elementos estructurales previos a la crisis que prepararon el camino para ese éxodo, por ejemplo, el deficiente rol del Estado en la reproducción social y la precarización del empleo, sobre todo en el caso de las mujeres.

Así, el gasto social en Ecuador es uno de los más bajos de América Latina y ha decrecido desde 1982 en adelante, cuando las políticas de ajuste se implementaron por primera vez. El gasto público en educación cayó del 4.8% en 1981 a 1.7% en el 2000, y el gasto en salud pasó de 1.3% del PIB en 1981 a 0.6% en el 2000. Las consecuencias, en términos de capital humano, son devastadoras. Los análisis reportan un estancamiento en los niveles de matriculación en las escuelas primarias y secundarias entre 1990 y 2001, y muy bajos niveles de rendimiento escolar. La situación es similar con respecto a la salud: Ecuador reporta uno de los más altos niveles de mortalidad infantil en la región, y en 1999 las inmunizaciones cubrían a sólo al 70% de la población menor a un año de edad (Vos, 2003).

Por otra parte, las remesas crecieron de US\$ 794 millones en 1997 a US\$ 1,600 millones en el 2004. Representan el 5,6% del PIB y se constituyen, a partir de 2000, en el segundo rubro de ingresos del país. Varios estudios indican que las remesas se usan principalmente para satisfacer necesidades básicas y sociales, que incluyen bienestar, educación y salud (Bendixen et al., 2003; Herrera y Martínez, 2002; Herrera, 2005; FLACSO-Banco Central, 2003). Por tanto, las remesas de los hombres y de cada vez más mujeres ecuatorianas están llenando el vacío que dejó el papel menguante del Estado en relación a los derechos económicos y sociales de la población. No sorprende entonces que algunos organismos internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, consideren a las remesas y la emigración como programas antipobreza mucho más eficientes que cualquiera de los programas implementados a la fecha en los países en desarrollo como compensación a las políticas de ajuste estructural.

Por otro lado, el comportamiento del mercado laboral en los últimos quince años muestra una precarización del trabajo en hombres y mujeres, con ritmos irregulares. Así, el estudio de Vásconez (2005) nos indica que para 1990, el 41,81% de los hombres tenían un empleo adecuado frente a sólo un 34,56% de mujeres. Estas cifras bajaron en el 2000 a 28% en ambos casos y alcanzan una ligera mejoría en el 2004, de 36,62% en los varones y 33,10 en el caso de las mujeres. Por otro lado, el empleo en el sector informal crece en hombres y mujeres de 39,75 y 38,85 respectivamente a 43,13% y 43,48% entre 1990 y 2004. Así mismo, las tasas de desempleo femeninas son prácticamente el doble de las masculinas durante el mismo período (en 2004: 7,67% en los hombres y 13,45% en las mujeres) (Vásconez 2005: 15).

Estas señales de mayor precariedad laboral están acompañadas de desigualdades de género más estructurales relacionadas con la permanencia de brechas salariales entre hombres y mujeres. En efecto, las mujeres reciben salarios inferiores a los de los varones en un 22% con iguales condiciones. El estudio de Larrea determina que el 54% de esta diferencia es atribuible a la discriminación de género (Larrea, 2004: 27 citado en Camacho, 2005). Por tanto, menos mujeres acceden a un trabajo adecuado, ellas presentan mayores índices de desempleo, ocupan los sectores de mayor precariedad laboral y se han visto afectadas especialmente por los procesos de flexibilidad laboral (Vásconez, 2005).

Por último, hay que señalar que este deterioro del empleo, sobre todo para las mujeres, se da en un contexto de agudización de la desigualdad social. De hecho, Ecuador clasifica tercero, después de Brasil y Paraguay, en la distribución inequitativa de la riqueza (0,57 Gini) De acuerdo a Acosta (2004: 260) “mientras en 1990 el 20% más pobre recibía en 4,6% de los ingresos, en el 2000 captaba menos del 2,5%, entre tanto el 20% más rico incrementaba su participación del 52% a más del 61%.”

En suma, el crecimiento de la emigración de mujeres ecuatorianas se dio en un contexto de aguda crisis económica pero, sobre todo, en el marco de un progresivo desentendimiento del Estado de sus obligaciones respecto a la salud, la educación, la reproducción social en general y de precarización del empleo. Estos elementos estructurales, conjuntamente

con aspectos relacionados con la presencia y consolidación de redes sociales son cruciales para entender la salida de las mujeres³.

La inserción laboral de las emigrantes ecuatorianas

Varias autoras han señalado ya que la feminización de la fuerza de trabajo en el ámbito internacional es un proceso que acompaña la globalización. Saskia Sassen (1998) argumenta sobre la centralidad del género para entender la constitución de los procesos migratorios, concebidos por esta autora esencialmente como globalización del trabajo. Para Sassen, existe una conexión entre las necesidades de las ciudades globales de contar con mano de obra a bajo costo y la feminización de la inmigración. Dos procesos estructurales explican la multiplicación de puestos de trabajo para la población inmigrante en las ciudades globales (del Sur y del Norte). En primer lugar, la crisis de la manufactura tradicional y la proliferación de sistemas flexibles de contratación como las maquilas y el trabajo a domicilio, principalmente ejercidos por mujeres. Y en segundo lugar, la polarización y segmentación de los servicios. El crecimiento del sector financiero, de seguros o bienes raíces que trajo la globalización a las ciudades, estuvo acompañado de la proliferación de trabajos más precarios (niñeras, cuidadoras de ancianos/as, lavaplatos, guardias de seguridad, camareras, etc.). Se produjo una sobrevaloración de los primeros y una subvaloración de los segundos, generalmente no contabilizados, que vinieron a ampliar la economía informal. En definitiva, para Sassen, la migración se da fundamentalmente porque la economía global promueve la formación de una demanda de mano de obra femenina y más importante aún, el sistema de género favorece la producción de estos mercados laborales.

De acuerdo a estudios realizados en los lugares de destino (Colectivo IOE, 2001; Gratton, 2005; Actis, 2005), las migrantes ecuatorianas alimentan ese contingente de mano de obra de la economía sumergida o

3 El peso de las redes sociales en la decisión de emigrar y consolidación del proyecto migratorio es analizado por Pedone (2003) y Ramírez y Ramírez (2005). No cabe duda que factores relacionados con la violencia doméstica pueden haber jugado un papel preponderante en las decisiones, como lo han señalado varios trabajos de corte más bien cualitativo (Camacho y Hernández, 2005; Herrera y Martínez, 2002; Ruiz, 2002).

informal de las ciudades bajo condiciones de desprotección laboral. Por otro lado, estudios sobre el trabajo en los talleres o manufacturas textiles de la ciudad de Nueva York, describen también la presencia de importantes contingentes de inmigrantes ecuatorianas.

En efecto, al comparar la inserción laboral de las ecuatorianas en Estados Unidos y España, Gratton (2005) encuentra que para el caso de Estados Unidos, de acuerdo al Censo del 2000, las mujeres ecuatorianas se distribuían de la siguiente manera: 20% en fábricas textiles; 15% en servicio doméstico; 10% en servicios alimenticios y un 20% restante ocupaba una amplia gama de oficios, tales como bibliotecarias, profesoras, agentes de ventas, oficinistas, ayudantes legales o médicas (Gratton, 2005). En contraste, en el caso español, la gran mayoría de mujeres ecuatorianas está inserta en actividades de cuidado y limpieza. Datos del Seguro Social español de 1999 (citados en Gratton 2005) nos dicen que 9 de 10 ecuatorianas están en el servicio doméstico. Estos datos no incluyen a las trabajadoras indocumentadas. Si bien esta proporción puede haber variado luego de cinco años de experiencia migratoria, indican todavía la presencia de un nicho laboral importante. Hay que mencionar que la emigración a Estados Unidos es más antigua que aquella dirigida a España, lo cual incide en la trayectoria de las mujeres, que si bien han emigrado más recientemente, se encuentran con mejores redes y posibilidades de inserción en Estados Unidos, donde pueden hallar una comunidad de inmigrantes ecuatorianos más consolidada.

En el estudio realizado en la región sur del Ecuador, las mujeres migrantes representaron el 29% de la muestra. Los lugares de destino de la migración eran muy variados: Venezuela, Colombia, Estados Unidos, Canadá, España, Italia, Suecia, Suiza, Alemania, Inglaterra pero con niveles de concentración muy marcados: el 92% correspondía a Estados Unidos y España (40% y 60% respectivamente). Por ello, a continuación centraré el análisis en estos dos polos de destino.

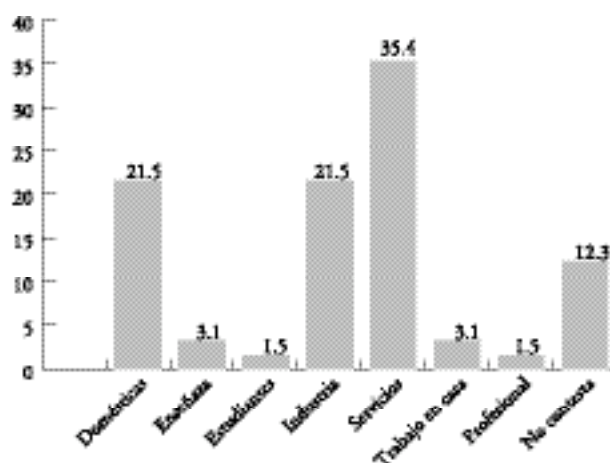
Respecto a los niveles educativos de la población, se encontró que las mujeres migrantes tenían niveles educativos superiores a los de los varones. No se encontraron grandes diferencias entre Estados Unidos y España. La gran mayoría de mujeres cuenta con secundaria completa: 46% en el caso de Estados Unidos y 53% en el caso de España, y hay un porcentaje considerable de mujeres que cuentan con educación superior:

20% Estados Unidos; 30% España. Es decir, se trata de un segmento de población femenina relativamente educado que ha migrado de esta región. Como veremos a continuación, esto contrasta con los nichos de inserción laboral en destino que corresponden, por lo general, a trabajos poco calificados.

En los dos casos, se trata de mujeres predominantemente jóvenes aunque hay una ligera tendencia a que las migrantes hacia Estados Unidos sean mayores. Esto se explica porque se trata de un destino anterior, con más de veinte años de historia migratoria. El 56% en el caso de España y el 42% en el caso de Estados Unidos tiene entre 19 y 30 años, y el 35% en España versus el 46% en Estados Unidos se encuentra entre los 31 y 45 años.

En cuanto a la inserción laboral, los datos corroboran lo encontrado por Gratton (2005) pues se constata una marcada diferencia entre los nichos laborales de las mujeres en Estados Unidos y en España.

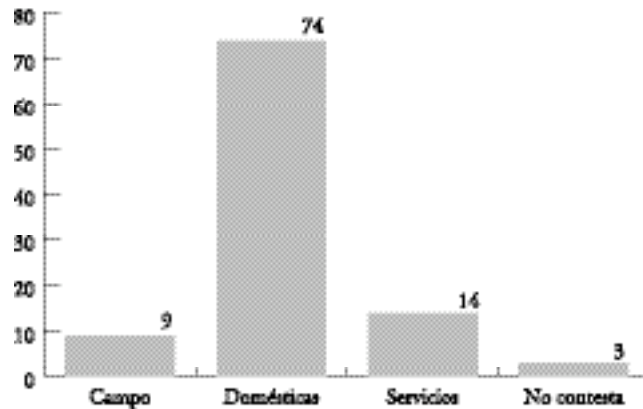
Gráfico 1:
Trabajo actual - Estados Unidos



Fuente: Encuesta Herrera y Martínez 2002, FLACSO
Elaboración de la autora.

Gráfico 2:

Trabajo actual - España



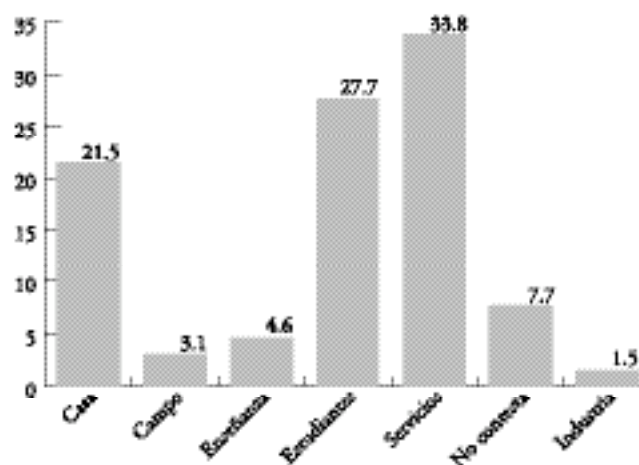
Fuente: Encuesta Herrera y Martínez 2002, FLACSO
Elaboración de la autora.

En Estados Unidos la inserción de las mujeres es mucho más diversificada: el 35,4% trabaja en servicios, un 21,5 en factorías, un 21,5% en actividades de cuidado y de limpieza. Nótese que, a diferencia de los datos de Gratton en el ámbito nacional, muy pocas emigrantes ecuatorianas de la región sur están insertas en actividades profesionales. En contraste, cuando miramos el gráfico en el caso de España, vemos mucho menos variedad de actividades. Por un lado, aparece el trabajo agrícola, con un 9% y por otro, un abrumador 74% se concentra en el trabajo doméstico mientras que los servicios representan el 14%.

Al comparar con la ocupación anterior de las mujeres constatamos que: por un lado, la gran mayoría se ubica como estudiante o en quehaceres domésticos, es decir declara no haber tenido un trabajo remunerado antes de migrar. Por otro lado, existe un contraste muy grande en términos de estatus entre las ocupaciones anteriores y las actuales, mujeres con educación superior, estudiantes y/o en actividades de servicios se encuentran ahora insertas, en su gran mayoría, en el trabajo doméstico. El manejo de esta pérdida de estatus por parte de las mujeres es analiza-

do en otro artículo (Herrera 2005). En todo caso, estos datos señalan una clara subutilización de las capacidades de las mujeres en destino y una degradación laboral para las mujeres.

Grafico 3:
Trabajo anterior - Estados Unidos

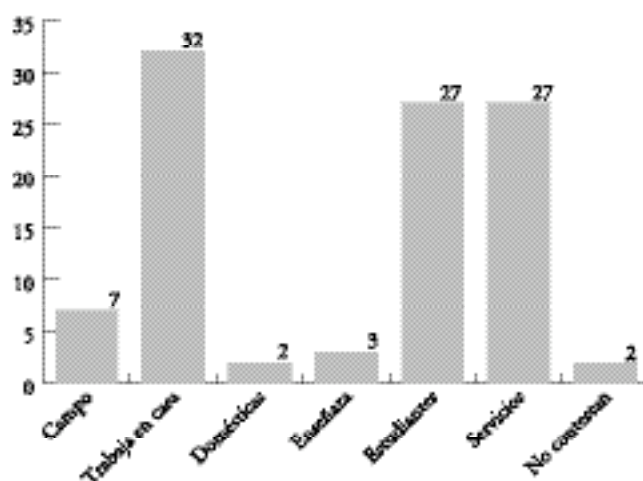


Fuente: Encuesta Herrera y Martínez 2002, FLACSO
Elaboración de la autora.

Vemos que aproximadamente la mitad de las mujeres que emigraron a Estados Unidos tenía una actividad remunerada antes de salir del país y que la otra mitad se dedicaba a los quehaceres domésticos o eran estudiantes. Si bien sus niveles educativos eran secundarios y superiores, no se percibe una inserción laboral en actividades profesionales. Por ejemplo, el porcentaje de mujeres en la enseñanza (4.6) es muy bajo en esta muestra, lo mismo sucede con las obreras que representan sólo el 1.5%.

Gráfico 4:

Trabajo anterior - España



Fuente: Encuesta Herrera y Martínez 2002, FLACSO
Elaboración de la autora.

El perfil laboral de las mujeres que salieron a España es bastante similar al de aquellas que están en Estados Unidos, aunque en este caso son aún menos las mujeres que no ejercían un trabajo remunerado antes de emigrar puesto que entre trabajo en casa y estudiantes se suma un 59%, lo cual es altamente sorprendente y demostraría que muchas mujeres optaron por un ingreso al mercado laboral en condiciones transnacionales mientras que en Ecuador no lo hacían o lo hacían de manera irregular.

En definitiva, esta muestra de los perfiles de las mujeres que han emigrado de las provincias de Azuay, Cañar y Loja confirman que se trata de una emigración con mayores niveles educativos que los hombres, predominantemente urbana y cuya inserción laboral, más diversificada en el caso de Estados Unidos, ha representado una pérdida de estatus ocupacional y social. La crisis económica y de reproducción social empujó a las mujeres a optar por la emigración en un contexto internacional que favorece la transnacionalización de trabajo del cuidado en manos de mujeres inmigrantes.

Relaciones de género y remesas⁴

La literatura sobre migración y desarrollo ha privilegiado generalmente el tema del impacto de las remesas por sobre otro tipo de efectos positivos y negativos que ha traído la migración de hombres y mujeres hacia países del Norte en las comunidades de origen (Sorensen, 2005). Para esta misma autora, un análisis de género de las remesas no puede limitarse al efecto del envío de los flujos monetarios sobre los hogares sino que debe tomar en cuenta quién las envía y quién las recibe, con qué propósitos y a través de qué canales se las envían. Por otro lado, un análisis de las remesas no puede reducirse únicamente a transferencias en dinero sino que debería tomar en cuenta las remesas “en especie”, que son abundantes y frecuentes en el caso de las mujeres cuando tienen a sus hijos en origen, así como las remesas sociales que Levitt (2001) define como las ideas, prácticas, identidades y capital social que fluyen en el campo de la migración transnacional.

De acuerdo al estudio realizado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo en mayo de 2003, cerca de un millón de ecuatorianos y ecuatorianas, el 14% de la población adulta, recibe remesas monetarias de sus familiares que viven fuera del país. El Banco Central del Ecuador calcula la evolución de las remesas de la siguiente manera:

Año	Remesas (millones de dólares)
1998	794
1999	1.084
2000	1.317
2001	1.415
2002	1.432
2003	1.540
2004	1.604
2005	2.317
Fuente: Banco Central del Ecuador	

⁴ Una versión anterior de esta sección ha sido publicada en Nieves Zúñiga (2005)

El Estado ecuatoriano y los políticos han reconocido la importancia económica de estos ingresos como un soporte al proceso de dolarización que vive el país desde enero de 2000, pero también como un paliativo a la creciente pobreza de las familias ecuatorianas⁵.

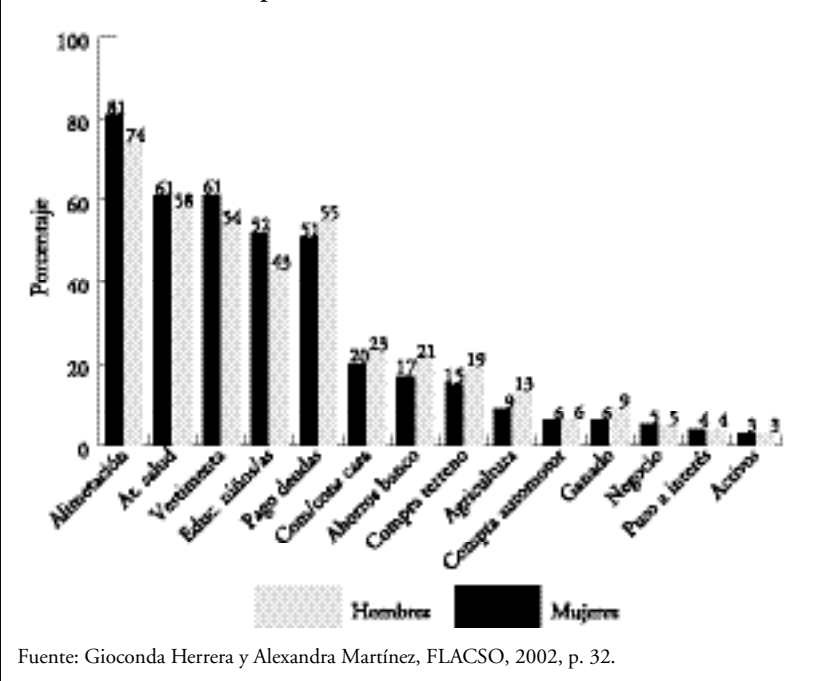
Este dinero es enviado en miles de transacciones de montos pequeños. Según el estudio del FOMIN-BID (2003), el promedio de envíos es de US\$ 175 mensuales y las tres cuartas partes de los receptores ganan menos de US\$ 500 al mes, por lo que se concluye que las remesas efectivamente mitigan los efectos de la pobreza entre familias de bajos ingresos aunque no entre los más pobres. Según la encuesta de mercado laboral aplicada en tres ciudades del Ecuador (FLACSO-Banco Central, febrero de 2003), el promedio de los envíos varía considerablemente, siendo Cuenca, lugar de emigración más antigua, la ciudad que mayores montos y con mayor frecuencia mensual recibe. Así mismo, en esa ciudad se encontró el menor porcentaje de familias con algún pariente migrante que no reciben remesas (38.5%). En general, el promedio de envío sigue siendo bajo, el 49% corresponde a un monto inferior al salario básico unificado que para el 2003 estaba en US\$ 121.91⁶. Pero éstos representan sólo el 18% del monto total de remesas. El 82% restante supera el salario básico unificado y es enviado por el 51% de la población (FLACSO-Banco Central del Ecuador, 2003:2). Por otra parte, sólo el 50% de los emigrantes envía remesas a sus familiares y, en el caso de esposos/as, un 27% de cónyuges no recibía remesas. Esta situación es alarmante habida cuenta que una de las razones esgrimidas para la emigración es precisamente el sustento familiar y que gran parte de esos hogares presumiblemente tienen hijos.

En la encuesta realizada por FLACSO en 2001 en la región sur del país, el promedio de los envíos fue de 150 dólares y los receptores provenían en su mayoría de sectores de bajos ingresos aunque no de los más pobres. Además, sólo el 27% de hogares con familiares migrantes declara no recibir remesas. Las preguntas sobre el destino de las remesas arrojaron los siguiente resultados:

5 Para un análisis detallado del impacto macroeconómico de las remesas y sus efectos sobre la disminución de la pobreza en Ecuador, ver Acosta et al. 2005 y la tesis de maestría de David Villamar "Impacto de las remesas de los emigrantes sobre los niveles de pobreza de los hogares receptores: El caso de Ecuador" Programa de Economía, FLACSO Ecuador, 2005.

6 En el 2004 el salario básico unificado fue de 143,62 y en el 2005 de 150. dólares.

Gráfico 6:
Destino de las remesas por sexo



Como demuestra el gráfico, los gastos están destinados principalmente a la alimentación, salud, vestido, educación y pago de deudas. Es decir, las remesas contribuyen al bienestar mínimo de la familia. Vemos que existe sistemáticamente un ligero incremento del monto enviado por las mujeres en gastos de reproducción social (salud, educación, alimentación) con respecto al de los hombres. Éstos en cambio empiezan a superar los gastos de las remesas enviadas por las mujeres en rubros como el pago de las deudas contraídas para el viaje, la construcción de la vivienda, inversiones agrícolas y otras actividades relacionadas con la producción. En general, la inversión en construcción es el mayor rubro después de la subsistencia y el pago de deuda, y se ve también que pocas personas destinan sus excedentes al ahorro, inversión agrícola y compra de terrenos o ganado.

Cuando se analizaron estos resultados en función del lugar de residencia se encontró que el grupo con mayores posibilidades de inversión de las remesas en negocios, compra de terrenos o ahorro en un banco eran los hombres urbanos, mientras que en el polo con menos posibilidades de inversión se encontraban las mujeres rurales, quienes utilizaban los montos enviados principalmente para cubrir las necesidades básicas de la familia, es decir, en el consumo cotidiano. En el primer caso, se trata de familias con activos que tienen cubiertas sus necesidades de reproducción y por tanto pueden invertir las remesas. En la mayoría de casos son hijos o padres de la persona migrante. Cuando se preguntó sobre su percepción de la migración, este grupo señaló como uno de los principales beneficios precisamente la posibilidad de regresar con dinero para invertir en el lugar de origen. También se mencionó la inversión en educación como un rubro importante (Herrera y Martínez, 2002: 32)

En cambio, las mujeres rurales señalaron muy pocas inversiones productivas. Se encontró una baja reinversión en tierras o recursos para la agricultura, pero se constató que los hogares rurales siguen manteniendo esta actividad como fuente de subsistencia. Esto puede tener varias explicaciones. Por un lado, efectivamente las remesas que reciben estas familias no alcanzan para invertir en activos y, por otro, las mujeres no son las encargadas de realizar ese tipo de inversiones. Esta segunda posibilidad fue estudiada al analizar la forma en que en el ámbito intrafamiliar se administran las remesas.

Los datos obtenidos acerca del destino de las remesas en la región sur del país coinciden con los observados por estudios anteriores, que además precisan que las remesas disminuyen conforme aumenta el número de años que los migrantes están fuera, en cuyo caso, después de construir la casa, se limitan a mandar una pequeña cantidad mensual o bimensual para el consumo básico (Jokisch, 2001; Borrero et al., 1995, Carpio, 1992)

Por otro lado, el uso que se da a los excedentes de las remesas, una vez satisfechas las necesidades fundamentales, puede variar considerablemente y está articulado con factores globales, nacionales y locales: depende del tipo de inserción laboral del o la migrante en destino, que según los testimonios es bastante fluctuante, y del grado de confianza en la economía y el sistema financiero nacional, muy venido a menos en los últimos años. Por ejemplo, se observa en la zona que el auge de la construcción de casas

se ha reducido. Para los hombres y mujeres que participaron en los grupos focales esto se debe a que los salarios han disminuido en España y Estados Unidos como consecuencia de la gran oferta de trabajadores y trabajadoras indocumentados, y del interés de los migrantes por ahorrar e invertir en los países receptores para protegerse de las crisis bancarias de Ecuador.

Al observar la dinámica de administración de las remesas se constató que a pesar de los beneficios que han traído a las familias, las remesas también pueden convertirse en fuentes de dependencia que derivan, a veces, en conflictos para las familias. El estudio reveló que son las mujeres madres quienes más frecuentemente administran el dinero de las remesas y en menor medida el padre, las hermanas y los hermanos. Esta circunstancia puede llevar a reflexionar sobre posibles procesos de empoderamiento y/o mayor independencia para ellas. Sin embargo, este tipo de conclusiones debe ser examinado con mayor detenimiento; las madres no tienen total control o independencia sobre cómo gastar el dinero y además tienen poca capacidad de negociación en el proceso de decisión. Esto tiene que ver con la naturaleza misma de la migración como estrategia de vida para las familias. La decisión de migrar no es una decisión individual y no es contemplada únicamente como estrategia de supervivencia sino como proyecto de futuro: educar bien (mejor) a los hijos, construir una casa, etc. En ese sentido, las decisiones sobre el tipo de consumo que se piensa realizar forman parte de un pacto entre la pareja sobre ese mundo futuro. De ahí que sea muy difícil para las mujeres poder tomar decisiones autónomas, inclusive cuando el pacto, con la distancia y los años, se vuelve cada vez más borroso. Por ello, con frecuencia las transferencias están acompañadas de llamadas telefónicas o cartas muy detalladas por parte del cónyuge que indican en qué y cómo se deben gastar los fondos. Por otra parte, en los grupos focales se comentaron varios casos en los que el marido decidía enviar el dinero a otra persona, generalmente algún familiar suyo, si consideraba que había sido malgastado por su cónyuge. Cuando esto sucede, la dependencia de las mujeres hacia la familia del marido deteriora las relaciones con la parentela y vuelve muy vulnerables a las esposas (Herrera y Martínez, 2002: 34).

En definitiva, si bien las mujeres han ganado cierta autonomía y entrenamiento al manejar dinero, estos activos no son, necesariamente, fuente de empoderamiento, es decir, no siempre le han otorgado mayor capaci-

dad de negociación o de resguardo, frente a condiciones adversas (Deere y León, 2000). La investigación no mostró ningún caso en que las mujeres hubiesen obtenido títulos de propiedad a su nombre de alguno de los bienes adquiridos.

Es evidente que las remesas han desatado una serie de nuevas dinámicas para las familias de los migrantes que incluyen cambios en sus consumos, un mayor bienestar o la ampliación de ciertos horizontes de vida, por ejemplo, la inversión en educación, a pesar de que los montos enviados sean muy bajos. Este tipo de remesas, las sociales y en especie, pueden también tener consecuencias en las relaciones de género. Por ejemplo, la investigación cualitativa revela la existencia de ciertos conflictos de relaciones de poder al interior de las familias receptoras que tienen que ver con dinámicas de género e intergeneracionales sobre su uso y control. Esa mirada también informa sobre la necesidad de profundizar en la comprensión de lógicas extraeconómicas para interpretar el destino de las remesas. Efectivamente, la construcción de una casa, el consumo de ciertos bienes considerados más bien urbanos en medios rurales, pero también la compra de tierras y de ciertos activos fijos, se conjugan con el financiamiento de festividades dentro de las comunidades para formar un conjunto de elementos que alimentan el capital simbólico del o la migrante, tanto dentro de su familia como en su barrio o comunidad. Para Levitt (2001) uno de los elementos que explica la existencia de lazos transnacionales es precisamente el hecho de que se va creando una relación de interdependencia, no solo de intercambio, entre destino y origen. Así, como los no migrantes dependen de las remesas de los migrantes para su reproducción, estos últimos están a expensas de los primeros para alcanzar reconocimiento social. Las comunidades de origen siguen siendo los principales referentes identitarios y además, debido a la frecuente pérdida de estatus social que significa la migración en las sociedades receptoras, es muy importante obtener reconocimiento en la sociedad de origen y demostrar que se ha triunfado. Este proceso se materializa en determinados consumos, cambios en las viviendas, adquisición de bienes de lujo, etc., en definitiva, posesiones que permiten demostrar estatus de manera mucho más efectiva que a través de una inversión o de ahorro. Los datos de la presente investigación demuestran que estos procesos son especialmente visibles en zonas rurales pero tienden a desdibujarse en las áreas

urbanas. En estas últimas, los jóvenes, hijos e hijas de migrantes inscriben en sus cuerpos, la presencia de sus padres y madres ausentes, a través de ropa costosa, adornos y estilos diferentes.

Por otra parte, las mujeres migrantes parecen atribuirle menos importancia al reconocimiento social por lo que privilegian la inscripción de su presencia ausente en los hijos antes que en la comunidad. Esto debido probablemente a que su valoración en el espacio público y en la comunidad no es tan importante como su rol al interior de la familia, en donde sí deben demostrar con fuerza que están presentes, sobre todo cuando han quedado los hijos atrás. De allí que las donaciones de las mujeres migrantes sean menores que las de los hombres en subvenciones a actividades deportivas, obras de infraestructura y festividades, con excepción de las religiosas.

Este conjunto de hábitos de consumo diferenciados por género hace pensar en la necesidad de una comprensión cultural de estas prácticas económicas al momento de analizar el destino de las remesas, su relación con los recursos productivos y el uso que los diferentes actores sociales les dan de acuerdo a su posición social. Desde esta perspectiva, las estrategias económicas se entremezclan con factores de género, de estatus social y de cambio cultural que tienen lugar, a su vez, en entornos altamente jerarquizados social y étnicamente. Éste es un tema que necesita ser indagado con mayor profundidad para entender cómo determinados procesos de movilidad o diferenciación social, desatados por la migración, se entrecruzan con relaciones de poder en los ámbitos de las parejas, de las familias y de las comunidades.

Conclusiones

Los análisis de género y de la posición de las mujeres trabajadoras en la globalización han ubicado fundamentalmente dos sectores de inserción laboral transnacional para las mujeres: la maquila y el trabajo alrededor del cuidado. A diferencia de las mujeres asiáticas que han estado presentes en estos dos sectores desde los años ochenta tempranos, la presencia de las mujeres latinoamericanas, sobre todo en el sector laboral inmigrante del cuidado es relativamente reciente. La feminización de la emigración

que se produce en la década de los años noventa en Ecuador, marca éste ingreso al sistema global, no desde el capital o la producción sino desde la reproducción social. Cada vez más ecuatorianos y ecuatorianas venden su fuerza de trabajo fuera del país e imaginan su horizonte de vida y el de sus familias lejos del Ecuador, el problema no radica en la emigración per se sino en que lo hagan en condiciones de desigualdad estructural y que éstas tiendan a agudizarse. Estas condiciones están marcadas por procesos de deterioro de los servicios sociales dentro de la crisis de los estados de bienestar europeos, acompañados por tendencias estructurales al dramático descenso de las tasas de natalidad, aspectos que han puesto en manos de las inmigrantes el cuidado de los menores y de los adultos mayores, produciéndose lo que se ha denominado la privatización de la reproducción social (Bakker y Gil, 2003).

Las características de la emigración femenina que arroja la investigación realizada en el sur del país muestran un perfil de mujeres trabajadoras con niveles educativos muy por encima de los requeridos para realizar sus actuales oficios en los países de destino. La inserción laboral de las mujeres en el presente estudio indica claramente un antes y un después marcados por un proceso de degradación laboral luego de la emigración. Si bien la muestra no permite evaluar la magnitud de este proceso de pérdida de capital humano para el país, nos alerta sobre la necesidad de indagar con mayor detenimiento sobre esta problemática. Dentro de las consecuencias e impactos relacionados con la emigración es necesario tomar en cuenta no sólo las transferencias que vienen con las remesas desde los países de destino a las sociedades de origen sino también las transferencias económicas, sociales, culturales y emocionales inscritas en los cuerpos de los emigrantes masculinos y femeninos.

En segundo lugar, más allá de la relación que existe con las necesidades particulares de las sociedades de destino, en este caso carentes de mano de obra que garantice las actividades del cuidado, es necesario estudiar más detenidamente la conexión entre feminización de la emigración y precarización del trabajo. La flexibilidad laboral y la precarización de las relaciones de trabajo han sido motivo de análisis en esta misma compilación. Se ha señalado que es uno de los rasgos que caracteriza al modelo neoliberal y se ha implementado en muchos de los países de la región. Las características antes mencionadas de la emigración laboral femenina ecuatoriana

estarían ilustrando una de las facetas de este proceso de precarización del trabajo de las mujeres en la esfera transnacional. En este caso, como consecuencia indirecta de las reformas económicas y el desentendimiento del Estado en cuanto a varios aspectos de la reproducción social como salud o educación, más que como política estatal deliberada.

En tercer lugar, un análisis de la economía de la remesas debe tomar en cuenta las posibles diferencias al interior del hogar sobre su uso, control y toma de decisiones. La investigación mostró que si bien hombres y mujeres garantizan la reproducción social básica de las familias, cuando se presentan posibilidades de inversión las mujeres tienen menos posibilidades que los hombres. Así mismo, las diferencias entre sectores urbanos y rurales parecen ser determinantes para medir estos impactos diferenciados de las remesas. Por último, los resultados de la investigación muestran que la relación entre movilidad económica ascendente de los y las emigrantes, el deterioro de las condiciones laborales y del estatus social en origen es con frecuencia muy contradictoria y tiene que ser estudiada con más detenimiento desde la perspectiva de género.

Bibliografía

- Acosta, Alberto, Susana López y David Villamar (2004). “Ecuador: oportunidades y amenazas económicas de la migración” En Francisco Hidalgo, editor, *Migraciones. Un juego con cartas marcadas*. Quito: Ediciones Abya-Yala, ILDIS-FES, PMCD.
- Acosta, Alberto, Susana López y David Villamar (2005). “Las remesas y su aporte para la economía ecuatoriana”. En Gioconda Herrera, María Cristina Carrillo y Alicia Torres, editoras. *La migración ecuatoriana. Transnacionalismo, redes e identidades*. Quito, FLACSO - Plan Migración, Comunicación y Desarrollo.
- Actis, Walter (2005). “Ecuatorianos/as en España. Inserciones en un mercado de trabajo segmentado”. En: Herrera et al. *La Migración Ecuatoriana. Transnacionalismos, Redes e identidades*. Quito, FLACSO-Plan Migración, Comunicación y Desarrollo.
- Anderson, Bridget (2004). “Just Another Job? The Commodification of Domestic Labor” in Ehrenreich, Barbara & Arlie Russell Hochschild. *Global Woman: Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*. New York, Henri Holt and Company.
- Bakker, Isabella and Stephen Gill (2003). *Power, Production and Social Reproduction. Human Insecurity in the Global Political Economy*. Palgrave –MacMillan.
- Bendixen y Asociados – BID (2003). “Remesas e Inversion en el Ecuador”. Washington, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).
- Borrero Ana Luz et al. (1995). *Mujer y migración: alcances de un fenómeno nacional y Regional*. Quito, Abya Yala.
- Camacho, Gloria y Katty Hernández (2005). *Cambió mi vida. Migración femenina. Percepciones e impactos*. Quito, UNIFEM.
- Carpio, Patricio (1992). *Entre pueblos y metrópolis*. Cuenca, IDIS.
- Colectivo Ioé (2001). *Mujer, inmigración y trabajo*. (Walter Actis, Carlos Pereda y Miguel Ángel de Prada). // www.estudios.lacaixa.es.
- Deere Carmen Diana y Magdalena León (2000). *Género, Propiedad y Estado*. Bogotá, Editorial Tercer Mundo.
- Ehrenstein, Barbara & Arlie Russell Hochschild (2004). *Global Woman: Nannies, Maids And Sex Workers In The New Economy*. New York: Henry Holt and Company, LLC.

- FLACSO-Banco Central del Ecuador (2003). *Encuesta sobre mercado laboral*, módulo de migración, febrero-abril.
- Gratton, Brian (2005). "Women and Work: Ecuadorians in the United States and Spain". *Journal of Ethnic and Migration Studies* (próxima aparición).
- Herrera, Gioconda y Alexandra Martínez (2002). "Género y migración en la región Sur" Informe de investigación, FLACSO, Ecuador, mayo.
- _____ y María Cristina Carrillo (2005). "Los hijos de la Migración. Familia, Reproducción social y Globalización." Informe de Investigación. FLACSO Ecuador.
- Herrera, Gioconda (2005). "Mujeres ecuatorianas en las cadenas globales del cuidado". En Gioconda Herrera, María Cristina Carrillo y Alicia Torres, editoras. *La migración ecuatoriana. Transnacionalismo, redes e identidades*. Quito, FLACSO - Plan Migración, Comunicación y Desarrollo..
- _____ (2005). "Remesas, dinámicas familiares y estatus social: una mirada de la emigración ecuatoriana desde la sociedad de origen." En Nieves Zúñiga García-Falces (coord.), *La migración, un camino entre el desarrollo y la cooperación* Madrid, Centro de Investigación para la Paz (CIP-FUHEM) Comunidad de Madrid.
- Hondagneu-Sotelo, Pierrette (2001). *Doméstica: Immigrant Workers Cleaning and caring in the Shadows of Affluence*. Los Angeles, University of California.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE), Programa Nuestro Niños, Instituto Nacional del Niño y Familia, Centro de Estudios de Población y Desarrollo (EMEDINHO) (Ecuador 2000) *Encuesta De Medición De Indicadores De La Niñez y Los Hogares*.
- _____ (2001). *Censo de población y vivienda*. Quito, INEC.
- Jokisch, Brad D. (2001). "Desde Nueva York a Madrid: Tendencias En La Migración Ecuatoriana". *Ecuador Debate*, No. 54.
- Larrea, Carlos y Jeannette Sánchez. (2002) *Pobreza, Empleo y Equidad Social en Ecuador: Perspectivas para el desarrollo Humano Sostenible*. Quito: PNUD.
- Levitt, Peggy (2001). *The Transnational Villagers*, University of California Press.

- Parreñas, Rhacel, S. (2005). *Children of Global Migration*. Stanford: Stanford University Press.
- Pedone, Claudia (2003). "Tú siempre jalas a los tuyos. Cadenas y redes migratorias de las familias ecuatorianas en España". Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Pellegrino, Adela (2004). "Migration from Latin America to Europe: Trends and Policy Challenges". Ginebra, OIM, Migration Research Series No 16, mayo.
- Ramírez, Franklin, y Jacques Ramírez (2005). *La estampida migratoria*. Quito: UNESCO, Ciudad, Alisei.
- Ruiz, Martha Cecilia (2002). "Ni sueño ni pesadilla: diversidad y paradojas en el proceso migratorio" *ICONOS*, No. 14. Agosto: 88-100. Quito: FLACSO-Sede Ecuador.
- Sassen, Saskia (2004). "Global Cities and Survival Circuits" in Ehrenreich, Barbara & Arlie Russell Hochschild. *Global Woman: Nannies, Maids And Sex Workers In The New Economy*. New York, Henry Holt and Company
- Sorensen, Nina (2005). "The Development Dimension of Migrant Remittances. Towards a gendered typology". Ponencia presentada en el Seminario "International Forum on remittances". Washington DC. BID, Junio 28-30.
- Vásconez, Alison (2005). "Género, pobreza y trabajo informal en el Ecuador". Informe presentado a la OIT. Quito, octubre.
- Vos Rob, (2003). *¿Quién se beneficia del gasto social en el Ecuador?* Quito: SIISE-STFS.
- Young, Brigitte (2003). "Financial crisis and social reproduction: Asia, Argentina and Brazil". En Isabella Bakker and Stephen Gil. *Power, Production and Social Reproduction. Human Insecurity in the Global Political Economy* New York: Palgrave –MacMillan.
- Zúñiga García-Falces, Nieves (coord.) (2005). *La migración, un camino entre el desarrollo y la cooperación* Madrid, Centro de Investigación para la Paz (CIP-FUHEM) Comunidad de Madrid.

Tendencias y patrones de crédito entre hogares urbanos pobres en Ecuador¹

María Floro y John Messier²

Este artículo tiene como propósito examinar el papel que juega el crédito en las estrategias de los hogares urbanos de bajos ingresos ante las crisis financieras y las recesiones económicas. Las diversas maneras en que los individuos y los hogares responden a las condiciones cambiantes –sea a través de una reducción en las oportunidades de empleo en el sector formal, la reducción en fondos para préstamos o una falta de facilidades de ahorro– tiene implicaciones importantes, no sólo para el diseño de las estrategias de alivio de la pobreza, sino también para el desarrollo de servicios financieros que sirvan a los pobres y especialmente a las mujeres.

Exploramos empíricamente las condiciones de crédito a las que se enfrentan los trabajadores del sector informal, con los datos obtenidos en una muestra de hogares e individuos, aplicada en el año 2002, en seis barrios pobres de Ecuador. Basándonos en las tendencias observadas en los patrones de préstamo entre miembros femeninos y masculinos de los hogares muestreados en Ecuador, en el artículo abordamos las siguientes

1 Traducción María Moreno y Gioconda Herrera.

2 Profesora Asociada e investigador de American University, USA respectivamente. mfloro@american.edu y jmessier@american.edu

Los autores agradecemos al Fondo de Naciones Unidas para las Mujeres (UNIFEM) –Región Andina, por su apoyo financiero y a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) por su apoyo institucional. También quisiéramos reconocer la ayuda prestada por Gioconda Herrera (FLACSO), Magdalena de León (REMTE), Lucía Salamea Palacios y Elizabeth Estrella (UNIFEM-Región Andina) para el taller de capacitación y la conferencia en Ecuador. La guía, apoyo y comentarios de Lourdes Benería merecen mención especial. Sonali Duggal también merece nuestro agradecimiento por su generoso apoyo, al igual que Stephanie Weinberg.

preguntas: a) ¿Hacen préstamos los hogares? y si lo hacen, ¿quién es el que pide prestado? b) ¿A quién solicitan el préstamo y en qué términos? c) ¿Con qué propósito piden el préstamo? Al responder a estas preguntas, esperamos tener una mejor comprensión del rol del crédito y su interconexión con la inseguridad laboral en el proceso de “sobrellevar” y “escapar” de la trampa de la pobreza. La interrelación entre el crédito y la dinámica al interior de los hogares visibiliza las desigualdades de género que permean las relaciones económicas y sociales y subraya una característica importante de la pobreza.

En la primera sección, presentamos brevemente el contexto macroeconómico de la investigación y en particular las principales medidas de reestructuración económica llevadas a cabo por los gobiernos desde los años ochenta. Ese conjunto de políticas provocó una crisis en 1999-2000, que culminó en la dolarización y tuvo como resultado el crecimiento de la pobreza, con formas irregulares y flexibles de empleo en la economía informal. En la sección 2 revisamos la amplia bibliografía sobre crédito en hogares de bajos ingresos en los países en desarrollo. La sección 3 presenta el diseño de la muestra y la metodología de la investigación y nuestros resultados preliminares sobre los patrones de crédito con enfoque de género entre los pobres urbanos en Ecuador. Concluimos el artículo con implicaciones para las políticas públicas.

La reestructuración económica y el aumento de los pobres informalizados en Ecuador

Ecuador ha experimentado una dramática expansión de la economía informal en las últimas dos décadas, facilitada por un patrón de crecimiento económico y un cambio estructural que dieron como resultado la incapacidad de la economía formal de generar empleos adecuados. Desde mediados de los años ochenta, el gobierno de Ecuador implementó políticas de estabilización y ajuste estructural que causaron la reducción de las tarifas de importación y exportación, la liberalización de las tasas de interés, se aplicó una reforma tributaria, se redujo el gasto público y se flexibilizó el mercado laboral (Banco Mundial 1988, 1990 y 1991).

La profundización de las políticas de liberalización comercial y financiera derivó en un patrón de desarrollo desigual caracterizado por un crecimiento desequilibrado, mayor concentración de la riqueza y deterioro de las condiciones de trabajo. El incremento en las tasas de interés incitó a la especulación y ha llevado a la concentración de crédito a favor de empresas grandes y medianas. Entre 1995 y 1999, el 1% de prestamistas recibió el 63% del volumen total del crédito del sector formal (CELA-PUCE, 2002). Estas mismas compañías, en 1998, emplearon sólo el 3,5% de la población económicamente activa (PEA) y cerca del 35% de los trabajadores de todas las empresas registradas (sector formal) (Weinberg, 2002).

La drástica expansión de la economía informal de la última década, tuvo lugar en el contexto de una severa crisis política y económica y de la persistente desigualdad en el ingreso, acompañada por un aumento de la pobreza (Vos y de Jong, 2001). En el corto período que va de 1996 al 2000, Ecuador tuvo 5 presidentes distintos y reemplazó su moneda nacional, el Sucre, por el dólar estadounidense en enero de 2000. La dolarización fue forzada por impactos externos y desastres naturales. Después de la crisis financiera de 1999, Ecuador se había dolarizado parcialmente y existía una economía con dos monedas: los préstamos bancarios se hacían en dólares pero estaban respaldados por ganancias en sucres. Debido a la gran deuda externa acumulada durante la década pasada, Ecuador requirió de un superávit de comercio para cumplir con el servicio de la deuda. Esta necesidad, junto con una alta inflación, dio como resultado la depreciación del tipo de cambio.

Esta depreciación erosionó la confianza en el sector bancario (Solimano, 2002) que al caer provocó consiguientemente que el dólar se disparara. Para recuperar la confianza en el sistema financiero, el Banco Central garantizó los depósitos bancarios y expandió el abastecimiento de moneda para conseguir liquidez. Esto provocó una inflación aún mayor (que alcanzó el 96% en el 2000) y el colapso de la tasa de cambio. Esta inestabilidad junto con fluctuaciones en los precios del petróleo y el daño a los cultivos por el fenómeno El Niño derivaron en la recesión y contracción de la producción y el empleo. Debido a estos factores, al final de la década, se dio una baja en el PIB per cápita³.

3 Fuente: bases de datos del Banco Mundial

Durante este periodo, se incrementaron los índices de desigualdad y estuvieron acompañados por niveles de ingreso per cápita muy bajos. El índice de Gini de la desigualdad en el ingreso creció de 52 a 54 entre 1995 y 1999 (Parendekar, Vos y Winkler, 2002). Con la aplicación de una medida de la pobreza basada en el consumo para 1999, la extrema pobreza representaba el 21% de la población total (12.4 millones) y los pobres, el 52% de la población (UNDP, 2003)⁴. A fines de 1999, el salario mínimo en términos reales fue el 40% de su valor en sucesos en 1980 y la tasa de desempleo abierto alcanzó el 11,5% entre 1998 y 1999. Desagregada por sexo, la tasa de desempleo femenino (16%) en 1998 casi dobló la tasa de desempleo masculino (8,4%)⁵. Para 2001, después de que Ecuador adoptara el dólar estadounidense como su moneda, el salario mínimo real se redujo al 20% de su valor en 1980 (CELA, 2002).

El problema del desempleo se agravó significativamente entre los pobres. El 20% más pobre de la población vio incrementarse las tasas de desempleo al 24% en 1999, mientras la del 20% más rico se mantuvo alrededor de 5% durante el mismo periodo. Al mismo tiempo, el subempleo se mantuvo cerca del 60% entre la población económicamente activa (CELA, 2002). La pobreza, un problema serio en el Ecuador ya a comienzos de los noventa, aumentó significativamente, particularmente en las áreas urbanas con índices de pobreza que se elevaron del 28% en 1997 a 42,7% en 2000 con una contracción del sector formal y un corte en los servicios gubernamentales⁶.

La respuesta del gobierno ecuatoriano a la crisis económica de 1998-1999 no ayudó a contrarrestar las consecuencias sociales y económicas adversas; de hecho, más bien se mantuvieron el deterioro macroeconómico y los efectos negativos en el desarrollo humano. Su decisión de adoptar el dólar estadounidense como moneda, atrajo una alta inflación y redujo aún más el poder adquisitivo de los ingresos del hogar (Solimano, 2002). La vulnerabilidad general del Ecuador a los impactos externos no disminuyó y la economía real se volvió más sensible a los efectos de tales

4 Un hogar es clasificado como extremadamente pobre si su gasto total de consumo está por debajo del de la línea de la pobreza de alimentos.

5 Usando una fuente diferente, el desempleo abierto durante el periodo 1989-1999 para las mujeres y hombres es 14,4 y 19,6% respectivamente (UNDP, 2003)

6 INEC.

impactos sin la protección a corto plazo que –aunque imperfecta– solían proveer la tasa de cambio y los ajustes monetarios.

La severidad de la crisis económica en Ecuador ha conducido a que la población se movilice rápidamente en busca de trabajo. Dada la incapacidad de la economía para absorber a los migrantes internos recién llegados, muchos encontraron refugio o en la migración internacional, o trabajando en los mercados informales urbanos. Muchos barrios de gente de bajos ingresos de Quito y Guayaquil se han convertido en “sectores informales” por excelencia, una vez que, la gran mayoría de sus habitantes vive del trabajo en microempresas, ventas ambulantes y otros tipos de trabajo informal y precario.

Necesidades de crédito y acceso de los pobres al crédito

La reciente crisis financiera de 1998-2000 que ocurrió en muchas partes de América Latina, Rusia y el este de Asia ha provocado una reflexión sobre los mecanismos a través de los cuales están siendo afectados segmentos vulnerables de la población (Sebstand y Cohen, 2001; Vos y de Jong, 2001). El rol del crédito (o acceso al crédito) es de particular importancia en hogares pobres para facilitar el consumo durante periodos de descenso económico, alto desempleo y subempleo y alta inflación (Zeller, 2001; Rutherford, 2000; Navajas et al., 2000). Dada la creciente informalización de las actividades para obtener ingresos, los pobres necesitan acceder a algún tipo de crédito o capital. El acceso al crédito también ha llamado la atención particularmente en el contexto de planes de microfinanciamiento y alivio de la pobreza relacionados a proyectos de crédito.

El acceso limitado de los pobres a los bancos comerciales y otras instituciones financieras formales ha llevado a la aplicación de estrategias no convencionales de préstamo⁷. La creciente importancia dada al microcré-

7 En las economías de mercado desarrolladas, la provisión de capital para negocios/inversión la realizan, por lo regular, bancos comerciales, compañías de inversiones, y los mercados de capital. Pero en muchos países desarrollados, los mercados de capital todavía están en un estado rudimentario, y los bancos son muy reacios a prestar a los pobres, en parte por la falta de costos de garantía y transacciones altas. Más aún, a veces hay una red de juntas directivas entrelazadas y accionistas comunes que operan entre los intermediarios financieros y corporaciones que apaciguan la tendencia para la colocación asimétrica de créditos a favor de los grandes negocios.

dito se basa en el éxito de relativamente pocos programas de microcrédito. En India, organizaciones como la Asociación de Mujeres Autoempleadas (SEWA, por sus siglas en inglés) ha construido grupos de ahorro y crédito para organizar y empoderar a mujeres trabajadoras del sector informal. El Banco Grammen de Bangladesh, la experiencia exitosa más destacada, atiende actualmente a más de 2 millones de personas, con préstamos acumulados de aproximadamente US\$ 2.100 millones. Se conocen ejemplos similares en América Latina, el Banco Solidario y BancoSol en Bolivia; ACP, en Perú; ACTUAR, en Colombia; Centro de Fomento a Iniciativas Económicas (FIE), en Bolivia; CorpoMicro/Aso-micro, en Ecuador; FINCA en Ecuador, Honduras, Nicaragua, Perú y la República Dominicana; en Ecuador: Fundación Ecuatoriana de Desarrollo; Fundación MCCH, Fondo Solidario; INSOTEC, y Pro Mujer, en Bolivia⁸.

Acción Internacional, una agencia de desarrollo sin fines de lucro, y sus filiales en América Latina, incluido Ecuador, han proporcionado US\$ 300 millones cada año en préstamos para microempresarios pobres (de los cuales el 56% son mujeres)⁹. Muchas instituciones de microfinanciamiento han tenido éxito en llegar a los pobres concibiendo estrategias innovadoras. Éstas incluyen el suministro de pequeños préstamos, especialmente en áreas rurales, a tasas de interés de coste completo, sin intereses por garantía, y que se pagan en bases a cuotas frecuentes. Las condiciones de estos créditos varían según quién presta, pero frecuentemente incluyen un componente de ahorros de solidaridad y alguna forma de capacitación. El periodo de pago para los micropréstamos es relativamente corto, y dura cerca de un año. Generalmente la estructura administrativa es ligera y todo el proceso tiene una naturaleza participativa. Algunos de estos programas de microcrédito se han dirigido a uno de los grupos más vulnerables en la sociedad – las mujeres que viven en hogares que poseen pocos o ningún recurso–.

Sin embargo, a pesar de la proliferación de programas de microfinanciamiento, no está claro el impacto del crédito sobre la pobreza. Varios estudios muestran que el impacto de los préstamos de microcrédito varía

8 The Global Development Research Center, <http://www.gdrc.org/icm/index.html>

9 Desde 1987, la red de ACCIÓN ha crecido de 13.000 a más de 285.000 clientes prestatarios activos. Los seis afiliados más grandes proporcionan ahora USD 1 millón por mes en préstamos.

ampliamente entre áreas rurales y urbanas, y entre países (Murdoch, 1999; Diagne et al., 2000; Sebstad y Cohen, 2001). Aunque un gran número de estudios muestran que los participantes de tales programas usualmente tienen ingresos mayores o más estables que los que tenían antes de integrarse en esta iniciativa, varios profesionales mantienen aún reservas sobre los hallazgos de esos estudios¹⁰. En su mayoría, los que se dedican al impacto, se han visto limitados por los indicadores aplicados y sus métodos de muestreo no han sido confiables. La confianza en métodos cuantitativos no ha podido capturar y explicar de manera convincente, el complejo proceso de lucha de muchos hogares para salir del círculo vicioso de la pobreza. De hecho, algunos investigadores estarían de acuerdo en que el impacto del microcrédito per se en el empoderamiento económico y social de los pobres, especialmente de las mujeres, es marginal y que hay límites a la aplicación del crédito como un instrumento para la erradicación de la pobreza (Zeller, 2001; Murdoch, 1998; Mayoux, 2002).

Durante la década pasada, varias instituciones microfinancieras adoptaron formas variadas de proporcionar crédito y servicios de ahorro para los pobres, especialmente para aquellos involucrados con microempresas. Existen dos enfoques sobre el papel del crédito en la reducción de la pobreza: a) quienes apoyan la idea de que el crédito permite la generación de ingresos sostienen que el microcrédito debería ser proporcionado principalmente a los pobres para permitirles financiar actividades productivas y, por tanto, aumentar sus ingresos (Hulme y Mosley, 1996). b) Los defensores del enfoque del “crédito para los pobres” sostienen que los programas de crédito ayudarían a erradicar la pobreza al prestar dinero a cualquier persona pobre que sea capaz de pagarlo, sin imposición de cómo y en qué debería invertirse.

Estudios como los del Banco Mundial, sin embargo, han señalado un serio problema del uso “no productivo” del crédito, tal como lo defiende el enfoque de “crédito para los pobres”. Su preocupación radica en que al consumir en vez de invertir los préstamos, las acciones de tales prestatarios,

10 Hay serios desacuerdos entre los académicos y quienes hacen políticas sobre la validez de las metodologías usadas en algunos de los estudios publicados. También plantean la pregunta de si el microcrédito ha llegado a los más pobres de los pobres (Murdoch, 1999; Diagne et al. 2000, Navajas et al., 2000).

si son imitadas por otra gente pobre, podrían producir un impacto negativo en términos de tasas más altas de mora y por tanto, la insostenibilidad de los programas de microcrédito.

Es importante, por tanto, ir más allá de la retórica de los planes de microfinanciamiento y examinar no sólo la motivación, diseño y manera de implementación de estos programas, sino también el supuesto que subyace sobre la naturaleza del proceso de desarrollo y su impacto en el nexos del crédito. Se necesita plantear preguntas para saber si el microfinanciamiento ha servido como un medio, no tanto para salir de la pobreza, como para mantener “a flote” los segmentos vulnerables de la población, simplemente permitiéndoles sobrevivir. ¿Podría ser que, como señala Mayoux (2002: 8), el microfinanciamiento sea “la dimensión de base de la cara humana del ajuste estructural y la liberalización económica? A pesar de la valiosa contribución que aporta el crédito para satisfacer las necesidades de los pobres, es válido preguntarse si se ha convertido en una estrategia de autoayuda que permite a la gente, particularmente a las mujeres de hogares de bajos ingresos, establecer el autoempleo y continuar cargando con el costo del ajuste estructural. Para tratar estas importantes preocupaciones necesitamos reexaminar los patrones de crédito entre los pobres y explorar cómo se atraviesan con otras dimensiones de sus vidas, particularmente con la naturaleza y necesidades de empleo y sus roles de género al interior del hogar.

La siguiente investigación es un intento por comprender mejor estas interconexiones. Realizamos, específicamente, un acercamiento desde la perspectiva de género para examinar los patrones y tendencias observados en el proceso de préstamo entre mujeres y hombres en los hogares de la muestra en Ecuador. La investigación busca responder las siguientes preguntas: a) ¿Quién es el que pide prestado en los hogares? b) ¿A quién se solicita el préstamo y en qué términos? c) ¿Con qué propósito se hacen los préstamos? Al responder estas preguntas, esperamos entender mejor el papel del crédito y su interconexión con la precariedad del trabajo y la volatilidad del ingreso en los procesos de “sobrellevar” y “escapar” del ciclo de la pobreza.

El crédito en los hogares urbanos pobres en Ecuador

Examinemos ahora de manera empírica, la naturaleza y la extensión de la precariedad del trabajo y la volatilidad del ingreso entre los trabajadores de ambos sexos en los barrios urbanos pobres de las dos ciudades más grandes del Ecuador, a saber, Quito y Guayaquil. La investigación empírica contiene dos partes: a) Una breve descripción de la muestra total de hogares y el perfil del jefe o jefa y esposo o esposa entrevistados; b) Un análisis de los patrones de crédito entre hombres y mujeres entrevistados en parejas. Adoptamos, específicamente, una perspectiva de género para examinar el vínculo entre roles y relaciones género con los patrones de crédito y la carga de la deuda.

La siguiente investigación se basa en una encuesta realizada en una muestra representativa de 194 hogares y 309 informantes de dos tipos: aquellos con al menos un miembro del hogar involucrado en una micro-empresa o aquellos con al menos un miembro del hogar autoempleado en el sector informal¹¹. Las muestras de hogares e individuos fueron tomadas en cinco barrios de Quito: Itchimbía, Barrio Nuevo, Ex Combatista, Solanda y Lucha de los Pobres; y uno en Guayaquil: Bastión Popular. Estos barrios de bajos ingresos fueron seleccionados buscando que representaran la diversidad de los barrios urbanos pobres en Ecuador¹². Aunque la selección de los barrios fue realizada al azar, el proceso tomó en cuenta la presencia de contactos locales tales como organizaciones comunitarias locales, o la presencia de académicos familiarizados con el área que podían facilitar la “entrada” del equipo de investigación. Esto ayudó a asegurar que se estableciera algún grado de confianza y relación inicial con los entrevistados.

En estos barrios, los hogares fueron seleccionados de un listado elaborado para el mismo propósito con al menos un miembro del hogar (jefe/a

11 El cuestionario, que refleja la naturaleza de múltiples objetivos de la encuesta, contiene información sobre el ingreso, vivienda, crédito, ahorros y toma de decisiones en el hogar. Se aplicó también un cuestionario para la comunidad con el fin de recoger información sobre vivienda y acceso a servicios sociales tales como electricidad, agua, transporte, instalaciones de salud, y escuelas.

12 Los hogares fueron seleccionados al azar de las dos ciudades más importantes del Ecuador. Ochenta hogares fueron entrevistados en Guayaquil y ciento catorce en Quito.

del hogar o esposo/a) en el sector informal u otro tipo de autoempleo¹³. En el caso de Bastión Popular, una comunidad de más de 80.000 habitantes, en Guayaquil, se escogieron primeramente dos zonas de un total de doce.

Características de la muestra de hogares de la encuesta

En cuanto a la muestra, setenta y nueve hogares (el 41% de todos los hogares) estaban encabezados por un adulto solo, debido a divorcio, separación, viudez o migración del esposo/a. La mayoría, setenta y 7% (61) de estos hogares lo encabezan mujeres; 59% (115) de los hogares en la muestra fueron o parejas con o sin dependientes.

Cuadro 1			
Características de los entrevistados adultos			
	Hombres	Mujeres	Todos
Edad	40.02	40.07	40.15
Años de Escolaridad	10.08	9.42	9.7
Ingreso (\$)	271.51	169.00	213.12
Envíos de dinero (\$)	12.19	41.31	25.95

La pobreza en los hogares encuestados es mayor que el promedio nacional. Más del 70% de todos los hogares encuestados viven bajo el umbral de pobreza, comparados con el promedio nacional de 71% en 2002¹⁴. Si tomamos la medida de la pobreza por individuo, cerca del 80% de los encuestados están bajo el umbral. La pobreza está más concentrada en Guayaquil con 87% de los individuos en tal situación (ver Tabla 2). Sólo el 26,8% de los hogares está en la categoría “no pobre”.

13 En total, 203 hogares fueron entrevistados en Ecuador, en el 2002. Cerca de ochenta (80) hogares en Guayaquil fueron seleccionables y ciento veintitrés (123) en Quito. Se requirió cuestionarios independientes para el/la jefe del hogar y el/la esposo/a. En varios casos, uno de los entrevistados del hogar se retiró por razones variadas.

14 SIISE

Que la pobreza entre aquellos encuestados sea mayor que el promedio nacional no debe sorprender. La encuesta de la muestra se enfocó en los pobres urbanos. Dada la informalización del mercado laboral que acompañó el proceso de reestructuración económica en Ecuador, la muestra está dominada por trabajadores informales, especialmente mujeres, con condiciones de trabajo precarias.

Cuadro 2 ¹⁵ Índices de pobreza de la muestra de la encuesta			
	Quito	Guayaquil	Total
Hogares bajo el umbral de la pobreza	78	64	142
% de hogares en situación de pobreza	68.42	80	73.2
Individuos bajo el umbral de la pobreza	309	309	618
% de individuos en situación de pobreza	73.57	87.04	79.74

Patrones de crédito entre los pobres urbanos

A continuación, examinamos las tendencias y patrones de acceso y uso del crédito entre hogares urbanos de bajos ingresos. La investigación existente sobre el crédito entre los pobres no ha tomado en cuenta el posible efecto de las relaciones de género y los acuerdos al interior del hogar. No obstante sus inmensas contribuciones, dichos estudios no transparentan ninguna de las diferencias basadas en el género que pueden existir en el nivel, uso y carga de pago del crédito. Si el género influye en las decisiones relativas al nivel, uso y pago de préstamos al interior de los hogares, entonces puede haber importantes efectos sobre las relaciones de género.

La cuestión de quién pide prestado no es simple, dada la temporalidad de las transacciones de crédito y los diferentes patrones de toma de decisiones en el hogar, con respecto a los préstamos. En nuestra muestra encontramos que un 42% de hogares encabezados por un adulto solo y el

15 Los cálculos sobre la pobreza están basados en datos publicados del SIISE y los cálculos de las autoras. El índice de pobreza está basado en el siguiente cálculo. Los datos disponibles de la línea de pobreza de 1999 (de 42 dólares por persona por mes) fueron ajustados para dólares de 2002, se aplicó la tasa de inflación para llegar a una línea de pobreza de US\$ 113.39 por persona. Esto se multiplica, entonces, por el tamaño promedio del hogar para llegar al índice de pobreza por individuo y por hogar.

32% de hogares con pareja no han acudido a pedir un préstamo en los doce últimos meses. Los que lo han hecho en el año pasado tienen, usualmente, un prestatario “designado”; y la gran mayoría (91%) pidieron solamente un préstamo durante los 12 meses anteriores (ver Tabla 3).

Cuadro 3				
Volumen de actividad del crédito por hogares e individuos				
<i>(porcentajes en paréntesis)</i>				
	Hogares			Individuos
	Todos	Hogares encabezados por un solo adulto	Hogares con parejas	
0 Préstamos	70 (36.08)	33 (41.77)	37 (32.17)	155 (50.16)
1 Préstamo	83 (42.78)	44 (55.70)	39 (33.91)	140 (45.31)
2 Préstamos	38 (19.59)	2 (2.53)	36 (31.30)	13 (4.21)
3 o más Préstamos	3 (1.55)	0 (0)	3 (2.61)	1 (.32)
Total	194 (100)	79 (100)	115 (100)	309 (100)

La mayoría (62%) de los prestatarios “designados” en el hogar que han usado crédito durante los 12 meses pasados son mujeres. Por lo regular, sus ganancias son menores que las de los prestatarios “designados” varones y tienden a estar en los hogares de más bajos ingresos.

Casi la mitad de todos los préstamos se solicitan a fuentes formales tales como: bancos comerciales; cooperativas de ahorro, y ONG activas en la región. Hubo 6 hogares con crédito de fuentes de micro financiamiento (FINCA Ecuador, Banco Solidario, Casa Amiga y Hogar de Cristo). En este análisis, el micro financiamiento fue clasificado como formal, con el fin de separarlo del crédito de la calle, más informal y desestructurado, de prestamistas, casas de empeño y afines. El microfinanciamiento contiene, generalmente, componentes adicionales tales como reuniones grupales, educación y supervisión más cercana de los prestamistas, los cuales elevan los costos de oportunidad del microfinanciamiento y se acercan más a la línea de los prestamistas formales tradicionales.

Nuestros hallazgos relativos a la accesibilidad general a préstamos de las instituciones financieras formales tales como bancos comerciales, pare-

cen diferir de otros estudios sobre crédito entre hogares pobres. Éstos muestran que sólo un pequeño segmento de la población pobre rural y urbana, principalmente grandes agricultores y hogares de clase media, tienen acceso al crédito formal (Floro y Yotopoulos, 1991; OECD, 1991; Hulme y Mosley, 1996).

Aunque los préstamos formales tienden a ser bastante amplios, se pagan regularmente en pequeñas cuotas, más o menos 15 pagos para los hombres y 18 para las mujeres. Algunas garantías como tierras, viviendas y bienes duraderos tales como electrodomésticos, se exigieron en el 59% de todos los préstamos formales. En los casos de microfinanciamiento, todos los entrevistados reportaron que, a manera de garantía, se reconoció el compromiso del grupo. Hubo un uso limitado de crédito para comprar casas. En la comunidad del Itchimbía, en Quito, una operación de préstamo única que involucró a la Cámara de Comercio, permitió créditos de más alto valor para adquirir vivienda. En estos casos, la casa misma fue la garantía para el préstamo. En general, se requería garantía en 18 (27%) y 39 (37%) préstamos realizados por entrevistados/as hombres y mujeres, respectivamente.

Los estudios sobre los mercados de crédito informal distinguen entre dos tipos de prestamistas informales: no comerciales o familiares y comerciales. Los préstamos no comerciales o familiares son aquellos proporcionados por parientes, vecinos y amigos para ayudar al prestatario y su familia en tiempos de necesidad. El suministro de crédito es, en este caso, parte de un sistema de ayuda mutua que opera en varias comunidades urbanas y rurales pobres (Floro y Yotopoulos, 1991). Los préstamos comerciales informales, por su parte, son proporcionados por personas privadas o instituciones financieras informales que dan préstamos esencialmente con fines de lucro.

En nuestro análisis, el crédito familiar fue definido como crédito de familia o de amigos a tasas ventajosas. Los de tipo familiar comprenden cerca del 32% del número total de préstamos, lo que indica la presencia de planes socializados de mantenimiento de ingreso basados sea en lazos de parentesco extendidos o en afinidad en el lugar, en muchas de las comunidades pobres urbanas en Quito y Guayaquil. En el caso del Itchimbía, las fuertes organizaciones comunitarias colectivas han facilitado un grado más alto de cooperación social y ayuda mutua entre sus residentes.

Es claro, sin embargo, que la ayuda de crédito familiar o comunitario puede ser limitada o inadecuada para satisfacer las necesidades de crédito de un hogar pobre. La Tabla 4 muestra que el monto promedio de estos créditos no comerciales es pequeño. Por lo regular, representan un décimo del tamaño de los créditos comerciales, formales o informales en el caso de los hombres prestatarios. Las mujeres prestatarias, por su parte, pudieron obtener préstamos relativamente grandes de amigos y parientes, de cerca de 3,5 veces el tamaño de aquellos que obtuvieron los hombres. Esto refleja, probablemente, las fuertes redes de ayuda familiar y comunitaria que las mujeres mantienen y cultivan a través de su tiempo voluntario, participación activa en la comunidad y a través del suministro de ayuda o asistencia a parientes, amigos y vecinos.

Los créditos informales son aquellos obtenidos de prestamistas, empleadores y casas de empeño. Hubo 12 casos donde los entrevistados indicaron que les prestaron familiares o amigos pero pagaron altos intereses sobre el préstamo. En estos casos, se asumió que el crédito provenía de un prestamista y se lo clasificó como informal en vez de crédito familiar. La prestación informal comprende cerca de la mitad del volumen total de préstamos obtenidos por hombres y mujeres. Las tasas de interés anualizadas sobre estos préstamos son 72,89% y 44,26% para hombres y mujeres prestatarios, respectivamente, más del doble que los préstamos formales. A diferencia de aquellos, sin embargo, los préstamos informales para las mujeres permiten pagos más bajos sobre un periodo de tiempo mayor y tienen una probabilidad menor de requerimiento de garantía o un cosignatario. Al comparar los préstamos por el género del prestatario, los datos de la muestra evidencian que las mujeres acuden con menor frecuencia a solicitar préstamos de fuentes formales (como un porcentaje de todos los préstamos) y la incidencia de requerimiento de cosignatario fue mayor entre las mujeres prestatarias en comparación con los hombres.

Cuadro 4 Características de los préstamos por género y fuente de crédito (porcentajes en paréntesis)						
	Prestatarios Hombres			Prestatarias Mujeres		
	Formal N=29	Informal N=10	Familiar N=19	Formal N=41	Informal N=25	Familiar N=30
Tamaño promedio del préstamo	1045.86	598	77.053	865.93	786.60	270.27
Tasa de interés anual	24.92	72.89	0	23.75	44.26	0
# de cuotas	14.90	8.90	2.26	16.56	26.44	1.7
Pago por cuota	96.86	53.5	21.05	158.55	35.31	88.47
# de préstamos con garantía	12 (41.38)	4 (40)	0 (0)	27 (65.85)	11 (44)	0 (0)
# de préstamos con cosignatarios	16 (55.17)	2 (20)	1 (5.26)	15 (36.59)	7 (28)	2 (6.67)
# de préstamos con penalidades por no pago	24 (82.76)	8 (80)	10 (52.63)	33 (80.49)	25 (100)	14 (46.67)

Hay una diferencia significativa en términos de carga de la deuda entre hombres y mujeres. La Tabla 5 muestra que la deuda frente al ingreso individual entre mujeres prestatarias (8,36) se acerca al doble de la de los hombres (2,36). Existe una brecha de género similar en las proporciones de eficacia de deuda cuando la eficacia es medida por la proporción deuda-vs.-recursos totales de los hogares. Esto sucede porque la mayoría de mujeres obtiene ingresos más bajos que los hombres. Aunque, como administradoras de los presupuestos del hogar y cuidadoras primarias, las mujeres tienden a pedir prestado más si son “el prestatario designado” del hogar. Sus roles duales como generadoras de ingreso y administradoras primarias del hogar significa que la necesidad de crédito es más imperiosa. Tienen que satisfacer tanto las necesidades de sus actividades económicas como trabajadoras autoempleadas como aquellas relacionadas con el hogar, que varían desde comida, ropa, hasta los gastos de los hijos. Comparando a los prestatarios en Quito y Guayaquil, se ve que los de Quito tienden a tener una proporción mucho más alta de deuda-vs.-recursos, como cinco veces mayor, en comparación con los que viven en

Guayaquil. A pesar del grado de endeudamiento, la cantidad de crédito que tienen los entrevistados de la muestra tiende a ser insuficiente para alcanzar los objetivos de reducción de la pobreza.

Cuadro 5 ¹⁶ Proporciones de eficiencia por género y ciudad del prestatario				
	Hombres	Mujeres	Quito	Guayaquil
Deuda vs. recursos totales	.2969	.6186	1.12	.24
Deuda vs. ingreso individual	2.36	8.36	8.89	1.39

La cuestión del uso del préstamo también es relevante para determinar si el acceso al crédito ha traído ingresos mayores y más estables, de donde se deriva la reducción de la pobreza. Igualmente importante es el tema de si ha causado empoderamiento entre los pobres, particularmente entre las mujeres. Para responder a esta pregunta, clasificamos los préstamos en dos categorías –productivo y reproductivo– basadas en su uso. El uso productivo del préstamo se destina a actividades que aumenten directamente el ingreso. Éstas pueden ser inversiones a corto plazo en capital o inventario para la empresa o inversión a largo plazo en educación o migración. El uso reproductivo del préstamo se refiere al sostenimiento del ingreso. Esto puede ser en forma de comida, atención de salud, educación y otras necesidades de consumo. Aunque el uso de préstamos para propósitos reproductivos es visto comúnmente por los intermediarios financieros, organizaciones internacionales, e incluso quienes definen políticas, como “no productivos”, los prestatarios los consideran una inversión a futuro para los hijos y en algunos casos permiten directamente la manutención humana y la reproducción social. Sin embargo, no constituyen una salida de la pobreza.

La Tabla 6 muestra que casi la mitad (46) del total de préstamos donde se reportó su uso, es para propósitos reproductivos. En términos de la proporción de préstamos hechos por los entrevistados, sin embargo, las mujeres reportaron una proporción ligeramente mayor (29,81%) de su número

16 La deuda se mide como el volumen total de préstamos pendientes en los que ha incurrido un prestatario en los 12 meses pasados. Los recursos totales se refieren al valor estimado de los recursos individuales acumulados para agosto de 2002. El ingreso individual se refiere a los ingresos mensuales más recientes.

ro total de préstamos para propósitos productivos o de negocios, que los hombres (25,76%). Esto no es sorprendente dada la mayor proporción de mujeres entrevistadas que están involucradas en trabajo autoempleado, informal, en comparación con los hombres. De las mujeres que reportan estar trabajando actualmente, 123 entrevistadas, o el 81,5%, lo hacen en el sector informal. Para los hombres que reportan que están trabajando, 80 entrevistados, o el 60,6%, son trabajadores informales.

Cuadro 6 ¹⁷ Número de préstamos por género y fuente del préstamo (Porcentajes de columna en paréntesis)							
	Hombres			Mujeres			Todos los prestatarios
	Formal	Informal	Familiar	Formal	Informal	Familiar	
Productivo	8 (24.24)	2 (16.67)	7 (33.33)	11 (24.44)	7 (25)	13 (41.95)	48 (28.24)
Corto plazo	7 (21.21)	0 (0)	4 (19.05)	7 (15.56)	4 (14.29)	8 (25.81)	30 (17.65)
Largo plazo	1 (3.03)	2 (16.67)	3 (14.29)	4 (8.89)	3 (10.71)	5 (16.13)	18 (10.59)
Reproductivo/ consumo	2 (6.06)	3 (25)	11 (52.38)	8 (17.78)	13 (46.43)	9 (29.03)	46 (27.06)
No clasificado	23 (69.70)	7 (58.33)	3 (14.29)	26 (57.78)	8 (28.57)	9 (29.03)	76 (44.71)
Total	33 (100)	12 (100)	21 (100)	45 (100)	28 (100)	31 (100)	170 (100)

Un gran número de estudios han mirado los impactos del crédito y microcrédito entre los empresarios, como instrumentos que permiten el crecimiento, la reducción de la pobreza e incrementos en la productividad del trabajo. Sin embargo, en la muestra que levantamos en Ecuador, 76 entrevistados que poseen microempresas (40,86%) no pudieron obtener crédito. De las restantes 110 empresas, cuyos dueños tienen acceso a ciertas formas de crédito, 55 reportaron recurrir a este recurso con fines de negocio. Vale la pena seguir explorando este tema de la asignación de crédito o la clasificación por diferentes prestamistas, particularmente en el contexto de la discusión actual que enfatiza en el patrón de racionamiento del crédito con base en asimetrías de información, diferencias en costos de monitoreo y transacción, al igual que poder de negociación.

17 No todos los prestatarios reportaron el propósito del préstamo.

Cuadro 7			
Uso del crédito de la empresa por género			
(Porcentajes de columna, entre paréntesis)			
	Hombres prestatarios	Mujeres prestatarias	Total
Productivo a corto plazo (Inversión en negocio)	12 (20)	20 (15.87)	32 (17.2)
Productivo a largo plazo (Educación y migración)	6 (10)	17 (13.49)	23 (12.37)
Reproductivo (comida y salud)	14 (23.33)	36 (28.57)	50 (26.88)
No clasificado	1 (1.67)	4 (3.18)	5 (2.69)
Sin Crédito	27 (45)	49 (38.89)	76 (40.86)
Total	60 (100)	126 (100)	186 (100)

Cerca del 60% de los dueños de las microempresas tienen acceso al crédito, pero sólo el 29% emplean el crédito con propósitos productivos. Como se mencionó anteriormente, una gran proporción se ocupa en la satisfacción de gastos de consumo, particularmente pensiones de escuela, comida y cuidado de la salud. Entonces, el acceso al crédito no es la única restricción en los mercados de crédito. Cincuenta y cinco dueños de empresas tienen acceso a crédito pero eligen no utilizarlo para sus negocios. Esto puede deberse a varios factores. Uno de ellos puede ser no querer aumentar la vulnerabilidad de sus negocios, otro debido a la incapacidad de solicitar el monto adecuado para suplir las necesidades del negocio. También puede deberse a una aversión al riesgo puesto que la inestabilidad del flujo de ingresos de estos trabajadores informalizados representa un riesgo para cualquier inversión (Benería y Floro, 2004). Si hay una relación positiva entre el ingreso y la expansión del negocio, entonces superar las restricciones institucionales del acceso y uso del crédito puede ser una estrategia contra la pobreza, necesaria, pero no suficiente. Es necesario afectar la fuente de la vulnerabilidad económica, a saber la informalización del empleo y el crecimiento de la precariedad del trabajo.

Una comparación entre el estatus de pobreza y el acceso al crédito en la Tabla 8, evidencia que es más probable que quienes no tienen crédito sean más pobres que quienes han accedido a uno aunque, en general,

ambos grupos son predominantemente pobres. Este estudio identifica claramente cuál es el impacto del acceso al crédito sobre la pobreza. Los datos parecen apoyar un proceso de bifurcación. Algunas personas con acceso al crédito son pobres, mientras otras no lo son. Aquí observamos que un hogar no sale de la pobreza solamente a través del crédito. De hecho, solicitar un préstamo puede aumentar, probablemente, la carga de deuda del hogar. Más específicamente, un crédito puede aumentar la carga de deuda del prestatario designado si sus ingresos se mantienen iguales aún cuando la cantidad prestada aumente. Si el crédito no contribuye al incremento del potencial de ganancias puede simplemente aumentar la vulnerabilidad del prestatario(s).

Cuadro 8			
Estatus de pobreza del hogar por acceso al crédito			
<i>(Porcentajes de columna, entre paréntesis)</i>			
	Crédito	Sin crédito	Total
Pobre	66 (68.04)	76(78.35)	142 (73.2)
No pobre	31 (31.96)	21 (21.65)	52 (26.8)
Total	97 (100)	97 (100)	194 (100)

Por otro lado, si consideramos el caso de los no prestatarios, vemos nuevamente una bifurcación. Algunos que no tienen crédito no son pobres, mientras otros son considerados pobres. Es posible que el grupo que no tiene crédito y es pobre escoja no hacer un préstamo. En este caso, es una opción. Los que son pobres y tienen crédito pueden desear que el crédito expanda la producción de la empresa, pero no son capaces de adquirir el crédito que desean.

Comentarios finales

La discusión anterior sugiere que el rol del crédito en el alivio de la pobreza y el empoderamiento involucran un proceso complejo que requiere comprender la interconexión entre el crédito, la seguridad del empleo y

las relaciones de género al interior del hogar. Como muestra este estudio, la mayoría de los hogares que se asientan en los barrios urbanos de bajos ingresos del Ecuador están en una posición precaria. Enfrentan altos índices de pobreza y son vulnerables a los impactos exógenos. También se ganan la vida con formas precarias de empleo, particularmente las mujeres (Benería y Floro, 2004). La vulnerabilidad depende de 3 factores: el riesgo, la exposición y la capacidad de respuesta a la crisis (Alwang y Siegel, 2000). El riesgo es la probabilidad de que ocurra un evento fuera del control del hogar. Puede tener un carácter específico para cada hogar en caso de enfermedad o desempleo, por ejemplo, -o para la comunidad o la nación- tal como el efecto de la dolarización, mayor desempleo y subempleo, o la inflación. La exposición a estos riesgos se controla, en cierta medida, al interior del hogar pero depende de las estrategias de ingreso y administración que se emplean para minimizar el impacto del riesgo¹⁸.

Este artículo se centra en el rol del crédito como medio para crear capital de inversión y como respuesta a algún evento negativo. Toma en cuenta los patrones de solicitud de crédito de los hogares, de inversión del préstamo y de pago. En nuestra investigación, un poco más del 10% (18) de los hogares reportó préstamos conjuntos (ambos miembros reportaron el mismo préstamo). La información adicional que se obtuvo, relativa a la dinámica del hogar, evidenció que en casi todos los casos, excepto uno, el crédito no era verdaderamente conjunto, ya que sólo un miembro era “quien decidía”, cuándo se decidía pedir prestado, a quién solicitarlo y cómo invertirlo. También observamos que mientras el crédito familiar es una fuente importante de obtención de recursos para hombres y mujeres prestatarios, probablemente, también recurran con el mismo fin, a fuentes formales (bancos). Es más probable, sin embargo, que las prestatarias mujeres acudan en mayor número al crédito informal que los hombres. Esto sugiere la existencia de fuertes redes de apoyo familiar y comunita-

18 Algunas de las maneras en las que se puede minimizar la exposición son la acumulación de recursos y ahorro, el ahorro de capital, la adquisición de educación y habilidades, la migración, la alteración de horas laborales del mercado de trabajo, o el reemplazo de bienes de mercado por bienes producidos en el hogar con mano de obra no pagada. Los impactos en el ingreso pueden minimizarse vendiendo recursos, aumentando la participación en el mercado de trabajo de los miembros del hogar o usando el crédito para igualar el ingreso.

rio que las mujeres mantienen y cultivan¹⁹. Otro resultado interesante es que casi la mitad del total de préstamos solicitados por hombres y mujeres tienen fines reproductivos y de manutención. Las mujeres, en mayor número, solicitan préstamos con propósitos productivos o de negocio. Esto no es sorprendente dada la alta proporción de mujeres entrevistadas que trabajan como autoempleadas informales en comparación con los hombres, y es más probable que usen el préstamo o una parte de éste para sus necesidades de capital para el negocio.

Los resultados de nuestro estudio evidencian una diferencia significativa en la carga de la deuda entre hombres y mujeres. La proporción entre deuda e ingreso individual entre prestatarias mujeres es el doble del tamaño que la de los hombres. Esta responsabilidad de pago del préstamo puede alterar las opciones y elecciones enfrentadas por el miembro del hogar que funge como prestatario. Las decisiones sobre el uso y pago del préstamo pueden variar según los roles de género predominantes y el poder de negociación de cada uno de los miembros del hogar en la toma de decisiones. Esperamos explorar de mejor manera esta importante cuestión en futuras investigaciones. Si el prestatario tiene bajo poder de negociación y menor dominio sobre los recursos del hogar no relacionados a la mano de obra, su *habilidad para pagar* se ve disminuida, *a pesar* de su *deseo de pagar*. En este caso, el prestatario puede aumentar sus horas de trabajo para producir más que antes, con el propósito de satisfacer obligaciones de la deuda. Esto es particularmente cierto cuando existen consecuencias por mora de la deuda, tales como terminación de la línea de crédito, pérdida de reputación social y si los prestamistas informales tienen un monitoreo efectivo y mecanismos de aplicación que son mayores que los costos de pago de los préstamos (Coke, 2001; Hulme y Mosley, 1996; Besley y Coate, 1995; Esguerra et al., 1999). Es probable, por tanto, que la responsabilidad del pago del préstamo lleve a mayor presión para el prestatario. No es necesario mencionar que hay importantes dimensiones de género en el tema de la carga de la deuda y la vulnerabilidad, que valen la pena seguir explorando.

19 El crédito informal tiene términos más flexibles, raras veces requiere un cosignatario o garantía. También tiene un período de pago más largo con pagos más pequeños lo que disminuye la carga para los prestatarios. Sin embargo, estos beneficios no están libres de costo. Los préstamos informales cuestan aproximadamente el doble que los préstamos formales.

Finalmente, existen interconexiones clave entre el crédito, el uso del crédito y la inseguridad económica enfrentada por muchos hogares como resultado de la creciente precariedad de los empleos. Necesitamos, por tanto, ver el rol e impacto del microcrédito en el contexto del conjunto de políticas macroeconómicas y estrategias de desarrollo que han llevado a una mayor informalización de los empleos y ha aumentado la volatilidad de los ingresos, incrementando así la necesidad de igualar el consumo. Además, la adopción de leyes laborales que permite e incluso promueve la flexibilidad laboral sin mucha preocupación por crear o sostener redes de protección social adecuadas o planes de compensación de desempleo, sólo han producido una mayor necesidad de obtención de créditos en condiciones en que la capacidad de pago ha disminuido

Bibliografía

- Acción International (2001). *http://www.accion.org*
- Alwang, Jeffery and Paul B. Siegel (2000). « Towards Operational Definitions and Measures of Vulnerability : A Review of the Literature from Different Disciplines » (versión preliminar).
- BancoSol (2002). Banco Solidario Bolivia, *http://www.bancosol.com*
- Banco Mundial (1988). *Ecuador Country Economic Memorandum*, Report No. 7321-EC, August.
- _____ (1990). *Ecuador: Development of Manufacturing: Policies, Performance and Outlook*, Report No. 8412-EC, Country Department IV, Latin America and the Caribbean Region, October 2.
- _____ (1991). *Ecuador: Public Sector Reforms for Growth in the Era of Declining Oil Output*, The World Bank, Washington DC.
- Benería, Lourdes y María S. Floro (2004). “Labor Market Informalization and Social Policy: Distributional Links and the Case of Homebased Workers”. Ponencia Presentada en el Encuentro Género, pobreza y economía, marzo. Flacso, Quito.
- Besley, Timothy and Stephen Coate (1995). “Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral”. *Journal of Development Economics*. Vol. 46: 1-18.
- CELA-PUCE (2002). “Evaluación de Los Impactos Económicos y

- Sociales de las Políticas de Ajuste Estructural en el Ecuador 1982-1999”, http://www.saprin.org/ecuador/research/ecu_res_ej_fin.pdf
- CIE (2001). Plan Nacional de Empleo 2001-2006. Comisión Intermnisterial de Empleo, Quito, <http://www.frentesocial.ec-gov.net>.
- Coke, Rebecca (2001). “Household Bargaining Power and Microfinance Default: Evidence from the Philippines”, (documento sin publicar), Belmont University.
- Dávalos Serrano, Alberto (1999). *Economía ecuatoriana en cifras :25 años del ILDIS en el Ecuador*. Quito, ILDIS.
- Diagne, Aliou, Manfred Zeller and Manohar Sharma (2000). “Empirical Measurements of Households’ Access to Credit and Credit Constraints in Developing Countries” FCND Discussion paper No. 90, International Food Policy Research Institute, July.
- Esguerra, Emmanuel et al. (1999). “The Effectiveness and Efficiency of Microfinance Institutions in the Philippines”. Working Paper, School of Economics, University of the Philippines.
- FINCA International, <http://villagebanking.org/home.php3>
- Floro, María y Gary Dymski (2000). “Financial Crisis, Gender, and Power: An Analytical Framework,” *World Development*, 28(7), July 2000, 1269-83.
- Floro, Sagrario I. y Pan A. Yotopoulos (1991). *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics: The Case of Philippine Agriculture*. Boulder, San Francisco and Oxford, Westview Press.
- Fry, Maxwell J. (1995). *Money, Interest, and Banking in Economic Development*. John Hopkins University Press.
- Ghate, Prabhu (1992). *Informal Finance Some Findings from Asia*. Hong Kong. Oxford University Press.
- Hulme, David y Paul Mosley (1996). *Finance Against Poverty*. London, Routledge.
- INEC Published Data, <http://www.inec.gov.ec/>
- Mayoux, Linda (2002). “Women’s Empowerment or feminisation of Debt? Towards a
- Murdoch, Jonathan (1998). “Does Microfinance Really Help the Poor? Mew Evidence from Bangladesh” Paper Presented at the NEUDC Conference, Yale University, October.

- _____ (1999a). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, Vol 37, No. 4:1569-1614, December.
- Navajas, S., M. Schreiner, R. L. Meyer, C. González-Vega and J. Rodríguez-Meza (2000). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. *World Development*, Vol. 28, No. 2, February: 333-346.
- New Agenda in African Microfinance”, Discussion Paper, One World Action Conference, UK Department for International Development, London, March 21-22.
- Organization for Economic Co-operation and Development, <http://www.oecd.org>
- Parandekar, Suhas, Rob Vos and Donald Winkler (2002). “Ecuador: Crisis, Poverty, and Social Protection”. En: Paul Beckerman, ed., *Crisis and Dollarization in Ecuador: Stability, Growth, and Social Equity, 2002*. Washington DC, World Bank, pp. 127-176
- Rutherford, S. (2000). *The poor and their money*. Oxford University Press.
- Sebstad, Jennifer and Monique Cohen (2001), *Microfinance, Risk Management and Poverty*. Washington DC, The World Bank .
- SIISE (2002), “Datos sin publicar Pobreza y Capital Humano en el Ecuador. Quito, Secretaría Técnica del Frente Social, Gobierno del Ecuador.
- Solimano, Andrés (2002). “Crisis and Dollarization: An Overview”. En: P. Beckerman y A. Solimano, eds., *Crisis and Dollarization in Ecuador: Stability, Growth and Social Equity*. Washington DC, World Bank, pp. 1-16.
- Steele, William F., E. Aryeetey, H. Hettige, and M. Nissanke (1997). “Informal financial markets under liberalization in four African countries”. *World Development*, Vol. 25 (5): 817-830.
- Stiglitz, Joseph E. y Andrew Weiss (1981). “Credit Rationing with Imperfect Information”. *The American Economic Review*, Vol. 71 (3): 393-410.
- Vos, Rob, and N. de Jong (2001). “The Quality of Growth, Urban Poverty and Inequality during Crisis: Ecuador 1997-2000”. Paper Presented at Special Development Economics Seminar, The Hague: Institute of Social Studies.

- UNDP (United Nations Development Program), 2002 y 2003, *The Human Development Report*, Nueva York: Oxford University Press.
- Weinberg, Stephanie (2002). "An Analysis of Informal Sector Expansion in Ecuador's Urban Areas", Unpublished Paper. Washington DC, American University.
- Zeller, M. (2001). "On the Safety Net Role of Micro-finance for Income and Consumption Smoothing". En: Lustig, N. ed., *Shielding the Poor: Social Protection in Developing Countries*. Washington DC, The Brookings Institution and Interamerican Development Bank, pp. 217-237.

Este libro se terminó de imprimir
en noviembre de 2006 en la
imprenta Rispergraf
Quito, Ecuador