

# Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral

Dídimo Castillo Fernández  
Norma Baca Tavira  
Rosalba Todaro Cavallero  
(Coordinadores)



CLACSO



centro de estudios de la mujer

# **Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral**

## **Universidad Autónoma del Estado de México**

Dr. en D. Jorge Olvera García

*Rector*

Dr. en Ed. Alfredo Barrera Baca

*Secretario de Docencia*

Dra. en Est. Lat. Ángeles María del Rosario Pérez Bernal

*Secretaria de Investigación y Estudios Avanzados*

Dr. en D. Hiram Raúl Piña Libián

*Secretario de Rectoría*

M. en E. P. Ivett Tinoco García

*Secretaria de Difusión Cultural*

M. en C. Ed. Fam. María de los Ángeles Bernal García

*Secretaria de Extensión y Vinculación*

M. en A. Ed. Yolanda Ballesteros Senties

*Secretaria de Cooperación Internacional*

M. en E. Javier González Martínez

*Secretario de Administración*

Dr. en C. Pol. Manuel Hernández Luna

*Secretario de Planeación y Desarrollo Institucional*

M. en D. José Benjamín Bernal Suárez

*Abogado General*

### **Facultad de Ciencias Políticas y Sociales**

Mtra. en Com. Jannet Valero Vilchis

*Directora*

M. en E. P. D. Laura Elizabeth Benhumea González

*Subdirectora Académica*

Lic. Aurea Carmen Estrada de Jesús

*Subdirectora Administrativa*

Dra. Martha Elisa Nateras González

*Coordinadora de Estudios de Posgrado*

Prof. Martín Olivares Orozco

*Coordinador de Difusión Cultural*

Lic. Carlos Alberto Reyes Araujo

*Coordinador de Extensión*

Mtro. Ricardo Ramírez Nieto

*Coordinador de Vinculación*

# Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral

Dídimo Castillo Fernández  
Norma Baca Tavira  
Rosalba Todaro Cavallero  
(Coordinadores)



**CLACSO**



centro de estudios de la mujer

---

Este libro fue arbitrado por pares académicos. Se privilegia con el aval de las instituciones coeditoras.

*Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral*

Primera edición, enero de 2016

© Universidad Autónoma del Estado de México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Derechos reservados conforme a la ley

ISBN: 978-607-8336-77-7

Imagen de portada:

Vitral de Susana Ortiz Castañeda

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de la Universidad Autónoma del Estado de México, en términos de lo previsto por la ley Federal del Derecho de Autor y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

# Índice

Introducción	7
TRABAJO GLOBAL, MERCADO DE TRABAJO Y NUEVAS RELACIONES LABORALES	
Globalización y relaciones asalariadas en América Latina. Entre la generalización de la precariedad y la utopía de la empleabilidad	19
<i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	
Teoría sociológica y trayectorias profesionales: nociones para el análisis del mercado de trabajo de América Latina	39
<i>Luís Fernando Santos Corrêa da Silva</i>	
La deslocalización del trabajo y la migración hacia Estados Unidos. La paradoja de la “migración de los puestos”	57
<i>Didimo Castillo Fernández</i>	
REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA, VULNERABILIDAD MIGRATORIA Y PRECARIEDAD DEL TRABAJO	
Condiciones laborales y comercio exterior en México	85
<i>Ana Ruth Escoto y Brígida García</i>	
Migración y trabajo en tiempos de crisis. Inmigrantes latinos en Estados Unidos	127
<i>Alejandro I. Canales</i>	
El efecto de la segregación residencial socioeconómica sobre la inserción laboral: diferencias por género en la Ciudad de México	155
<i>Landy Lizbeth Sánchez Peña</i>	

Flexibilidades, rigideces y precarización: trabajo remunerado y trabajo reproductivo y de cuidado	184
<i>Rosalba Todaro Cavallero</i>	
Desigualdades de género, trabajo reproductivo y mujeres migrantes. Reflexiones sobre el debate inconcluso	203
<i>Norma Baca Tavira</i>	
NUEVAS DESIGUALDADES, POBREZA LABORAL Y SIGNIFICADOS DEL TRABAJO	
Equidad de género en el programa Mujeres Trabajadoras Comprometidas en el Estado de México	227
<i>Evelín Pérez González y Jorge Arzate Salgado</i>	
Alcances del trabajo remunerado en la vejez. Hijas del milagro mexicano, las abuelas del siglo XXI	249
<i>Zoraida Ronzón Hernández, Norma Baca Tavira y América Luna Martínez</i>	
Trabajo infantil en México. Perfil sociodemográfico de los niños trabajadores de 5-11 años de edad	277
<i>Argelia Gallegos Martínez</i>	
Los significados del trabajo entre el personal de las instituciones asistenciales	305
<i>Abraham Osorio Ballesteros</i>	

# Introducción

Desde la década de 1980 del siglo pasado, el mercado de trabajo y las relaciones laborales en América Latina se vieron afectados por la flexibilización y la precarización del trabajo. La desregulación de las relaciones laborales y la consecuente disminución de la protección del trabajo, tuvo la finalidad de aminorar los costos empresariales, incrementar las ganancias para las empresas e incentivar la inversión y la captación de inversiones extranjeras. Siguiendo los dictados del neoliberalismo, se desplegó un nuevo entorno sociolaboral en la región que ha marcado una particular y creciente heterogeneidad en los mercados de trabajo y un notable deterioro de las condiciones de vida.

El proceso de reestructuración económica, originalmente gestado en países centrales, ha afectado fuertemente a los mercados de trabajo de los capitalismos periféricos, como es el caso de Latinoamérica. Asistimos a una transformación en la manera de interpretar la realidad laboral en América Latina, donde las desregulaciones, privatizaciones y predominio de las reglas del mercado pasaron a ser consideradas necesarias para el crecimiento y el bienestar. No obstante, se constata que la informalidad y la precariedad laboral, si bien no son fenómenos nuevos, se han ampliado. Las formas de articulación de las economías de la región al mercado mundial y sus consecuencias en la estructura productiva impactan al mercado de trabajo y acrecientan la desigualdad social. Además del aumento del desempleo abierto, las modificaciones en la estructura de la ocupación y subutilización del trabajo, con nuevas lógicas y con renovados soportes técnicos, han cambiado el perfil del obrero y de los asalariados en general.

Las transformaciones en la estructura ocupacional son cada vez más marcadas, destacando la creciente tercerización y formas viciadas de subcontratación, así como el deterioro de la calidad del empleo en términos de condiciones de trabajo, de remuneraciones, de estabilidad laboral y de protección social presente y futura de las y los trabajadores y sus familias. El incremento en la participación laboral de las mujeres tiende a paliar la situación de deterioro de las condiciones de vida de los grupos familiares. Sin embargo, la calidad del trabajo y las brechas de género muestran la vigencia de la discriminación, tanto en el ámbito remunerado como en la distribución del trabajo doméstico y reproductivo.

En la mayoría de los países de América Latina se registra una relación incierta entre el crecimiento económico —proclamado como suficiente para generar empleo necesario— y la incidencia en la desigualdad social y la pobreza. Por el contrario, se ha expandido el desempleo y se ha profundizado la desigual distribución de los ingresos al mismo tiempo que se observa una creciente concentración y un aumento en la heterogeneidad estructural. La magnitud del contingente que no logra integrarse de manera formal, directa y estable al proceso productivo no sólo se ha expandido, sino que las características de la apertura e integración económica internacional han dado lugar a nuevas formas de precariedad laboral y pobreza, articuladas a las estrategias de acumulación y competencia económica.

Es importante destacar, además, que el neoliberalismo no sólo introdujo cambios notables en los ámbitos de la producción y de las relaciones laborales en la región, sino que también transformó la estructura de clases: por un lado, la burguesía nacional fue desplazada por la burguesía exportadora y financiera ligada al capital transnacional y, por otro, la clase trabajadora, representada por el obrero industrial, fue desarticulada con la expansión de formas atípicas de empleo, el sector informal y el trabajo independiente o pseudo-independiente. A la vez, las relaciones laborales se individualizan en menoscabo de las relaciones laborales colectivas. Con el neoliberalismo, el Estado, como instancia de mediación entre capital y sociedad civil, redefinió su rol. Su repliegue, particularmente de las funciones de protección, seguridad y gestión social, dejó a las demandas sociales sin lugar y sin un interlocutor directo.

En este contexto, las investigaciones relativas al mercado de trabajo y a las relaciones laborales han enfrentado grandes desafíos. Los esfuerzos emprendidos para ordenar el estado del conocimiento y propuestas alternativas son diversos, presentados y recogidos en congresos, artículos y libros, y enriquecidos con la crítica e intercambios académicos perma-

nentes. El libro titulado *Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral* conformado por 12 capítulos distribuidos en tres secciones temáticas: Trabajo global, mercado de trabajo y nuevas relaciones laborales; Reestructuración productiva, flexibilidad y precariedad laboral, y Nuevas desigualdades, pobreza laboral y significados del trabajo, intenta recoger parte de dicha problemática.

### **Trabajo global, mercado de trabajo y nuevas relaciones laborales**

El libro inicia con el capítulo de Juan Pablo Pérez Sáinz, investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Costa Rica, “Globalización y relaciones asalariadas en América Latina. Entre la generalización de la precariedad y la utopía de la empleabilidad”, el cual analiza la problemática de las desigualdades de excedente económico que traen consigo el capitalismo, la globalización y los procesos de conformación de ciudadanía que propician la explotación y el acaparamiento de oportunidades. Según el autor, la globalización neoliberal induce cuatro procesos en términos de condiciones de explotación: la pérdida de importancia relativa del empleo público, la precarización del trabajo asalariado, la empleabilidad como aspiración o utopía laboral dada la desregulación de las ocupaciones promovidas por el neoliberalismo, y la expansión del desempleo estructural, debido a la incapacidad del modelo para cubrir la demanda generada. Postula que en este campo se ha sufrido una regresión respecto a los logros anteriormente alcanzados del empleo formal, ya que el trabajo no necesariamente se constituye en empleo, lo que genera un mayor desconcierto y un futuro poco promisorio para los desplazados del mercado de trabajo. El trabajo resalta la naturaleza estructural del problema laboral, que de manera simbólica recuerda al asalariado lo sencillo que es sustituirlo dada la nueva dinámica excluyente del modelo de acumulación dominante, en el que viejos derechos se convierten en nuevos deberes que refuerzan el individualismo resultante del neoliberalismo. La precarización salarial resulta de la preeminencia del trabajo sobre el empleo, entendiéndose este último como trabajo con estatuto de garantías sociales no meramente mercantiles.

El siguiente capítulo es de Luís Fernando Santos Corrêa da Silva, investigador brasileño de la Universidade Federal do Rio Grande do Sul, titulado “Teoría sociológica y trayectorias profesionales: nociones para el análisis del mercado de trabajo de América Latina”, el cual señala los desafíos al conocimiento sociológico que imponen las nuevas configuraciones que asumen los mercados de trabajo de América Latina. El trabajo teórico que propone para entender las trayectorias de los trabajadores de

la región, se apoya en las realidades principalmente de países europeos, al debatir las posibilidades de promoción de la seguridad en los mercados laborales. Para entender las historias laborales de los trabajadores de América Latina, se considera necesario que los estudios contemplen la heterogeneidad de las situaciones de empleo como una premisa fundamental, constituyéndose como dimensión obligatoria en los modelos analíticos. En este sentido, aspectos como el tipo de empleo (formal/informal), la categoría profesional a la cual pertenece el trabajador, así como las características que conforman el perfil sociolaboral (sexo, edad, educación, etc.), son aspectos privilegiados para el análisis de historias laborales, al permitir recuperar las posibilidades cualitativas de trabajadores en el mercado laboral.

El texto de Dídimo Castillo Fernández, profesor investigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de México, “La deslocalización del trabajo y la migración hacia Estados Unidos. La paradoja de la ‘migración de los puestos’”, analiza la problemática de incorporación de los migrantes latinos en el mercado de trabajo de Estados Unidos, considerando el marco general del modelo neoliberal, la crisis económica actual y la reestructuración productiva consecuente —particularmente, la referida a los procesos de desindustrialización y deslocalización de la producción—, así como la dinámica del mercado de trabajo y sus tendencias. La tesis central del trabajo intenta sostener que bajo las nuevas condiciones estructurales actuales (y sus tendencias) los trabajadores inmigrantes enfrentan condiciones cada vez más desfavorables, en un mercado de trabajo tendencialmente más restringido, competitivo e inestable. En términos estructurales, por un lado, la desindustrialización al desplazar a los inmigrantes del sector de ocupación manufacturero tradicionalmente “cautivo” hacia otros diversos, limita los espacios de participación en el mercado laboral y los enfrenta a condiciones de mayor competitividad en otros subsectores y, por el otro, en la medida que avance el proceso de deslocalización de la producción hacia países con condiciones favorables y ventajas “competitivas” de bajo costo y relativa capacitación de la fuerza de trabajo, la lógica de la migración de los puestos podría sustituir a la migración de las personas. A partir de lo anterior, el artículo plantea algunos escenarios y retos sobre la reorientación de los flujos, el incremento de la migración interregional y conformación de nuevos mercados laborales regionales en América Latina.

## **Reestructuración productiva, vulnerabilidad migratoria y precariedad del trabajo**

Esta sección la encabeza el trabajo de Ana Ruth Escoto, egresada del Doctorado en Estudios de Población de El Colegio de México, y Brígida García, investigadora del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales también de El Colegio de México, “Condiciones laborales y comercio exterior en México”, el cual analiza la situación del mercado de trabajo vinculado a la dinámica del comercio exterior en México, enfatizando en las oportunidades ocupacionales generadas y en la calidad del empleo en diferentes sectores económicos experimentado en la última década, caracterizada por la intensidad y variabilidad de los flujos comerciales. El estudio se plantea desde una perspectiva sociodemográfica, siguiendo una estrategia de homologación de las estadísticas económicas de comercio exterior con las de ocupación y empleo, para finalmente conocer el impacto de las variaciones en el ingreso percibido en los sectores transables de bienes o servicios entre México y otros socios comerciales. Concluyen poniendo en cuestión la premisa de que el comercio exterior siempre traerá resultados positivos para las condiciones laborales de los trabajadores por medio del derrame económico del intercambio comercial.

El capítulo de Alejandro I. Canales, profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales de la Universidad de Guadalajara, “Migración y trabajo en tiempos de crisis. Inmigrantes latinos en Estados Unidos”, analiza los impactos de la crisis económica sobre el trabajo de los inmigrantes de origen latinoamericano en Estados Unidos. Muestra que con la crisis no sólo no se redujo el volumen de trabajadores latinos en dicho país, sino que tienden a concentrar su importancia en determinadas ocupaciones vinculadas con la reproducción social y cotidiana de la población de los estratos medios y altos. La actual crisis es vista como la de mayor magnitud y profundidad en cuanto a sus efectos y alcances, únicamente comparable con la crisis de los años 30 del siglo pasado. Sus-tenta que el costo de la reproducción social es en gran parte transferido a este sector de la fuerza de trabajo, que dada su vulnerabilidad demográfica, derivada de su condición migratoria e inestabilidad social, no tiene la posibilidad de negociar en mejores términos sus condiciones laborales, tendencialmente precarias. Y a pesar del incremento de los niveles de pobreza que presenta este sector de la población, facilitados por la explotación de su fuerza de trabajo, las evidencias aportadas por el autor dan cuenta de la ausencia de un retorno masivo, ya que aún en las peores

condiciones laborales pueden mantener e incluso expandir sus puestos de trabajo, relativamente mejor remunerados que en sus países de origen.

El capítulo de Landy Lizbeth Sánchez Peña, investigadora del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México, “El efecto de la segregación residencial socioeconómica sobre la inserción laboral: diferencias por género en la Ciudad de México”, analiza el crecimiento de la segregación residencial por ingreso en la Ciudad de México en la década de 1990, y pone de manifiesto sus efectos negativos sobre las oportunidades de vida de los individuos, así como las diferencias por género a la luz de teorías que sugieren que las mujeres enfrentan mayores desventajas que los hombres en barrios altamente segregados. El trabajo cuestiona el efecto de la segregación residencial socioeconómica sobre la inserción laboral y la dimensión territorial de los mercados de trabajo respecto a condiciones laborales y precariedad salarial. Utilizando modelos jerárquicos lineales con datos de la muestra censal de 2000 para la Ciudad de México se concluye que los altos niveles de segregación socioeconómica se asocian con menor calidad en el empleo, más allá de otros determinantes individuales tales como escolaridad, edad, ocupación, industria, estructura familiar y sexo. Al comparar individuos de equivalentes características se determina que aquellos que viven en vecindarios altamente segregados tendrán mayores probabilidades de tener un empleo precario que aquellos que viven en un área socioeconómicamente más diversa.

El texto de Rosalba Todaro Cavallero, investigadora del Centro de Estudios de la Mujer de Santiago de Chile, titulado “Flexibilidades, rigideces y precarización: trabajo remunerado y trabajo reproductivo y de cuidado”, analiza la forma en que los cambios en las relaciones de género han afectado la organización del trabajo en sus dos componentes: trabajo remunerado, y trabajo reproductivo y de cuidado no remunerado. Sostiene que es necesario analizar también los cambios en la distribución del trabajo reproductivo y de cuidado, entre el que se realiza sin remuneración por miembros del hogar (generalmente mujeres) y el que se efectúa de manera remunerada, ya sea por contratación directa de un/a trabajador/a, o en los servicios públicos o privados. Se pretende, de esta manera, poner al debate cómo las condiciones de trabajo en lo productivo y en lo reproductivo y de cuidado, y los cambios en las relaciones de género inciden en la reproducción de la sociedad en su conjunto. Este debate cobra mayor importancia a la luz de la tensión entre flexibilidad y precariedad laboral, y entre la flexibilidad requerida por las formas de organización de la producción, por un lado, y los nuevos requerimientos

de la reproducción de la fuerza de trabajo, de la equidad social y de género, por el otro.

En el capítulo “Desigualdades de género, trabajo reproductivo y mujeres migrantes. Reflexiones sobre el debate inconcluso”, de Norma Baca Tavira, profesora investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Autónoma del Estado de México, se recurre a la perspectiva de género, pues contribuye a comprender la especificidad del trabajo de las mujeres en el contexto de la reestructuración productiva y de la globalización. La discusión no sólo en reconocer la inserción diferencial de las mujeres en los mercados de trabajo internacionales, sino en reflexionar en cómo el género, vía la reproducción social y la configuración de flujos migratorios transnacionales específicos, contribuye a reproducir la desigualdad en esta esfera social.

### **Nuevas desigualdades, pobreza laboral y significados del trabajo**

El capítulo “Equidad de género en el programa Mujeres Trabajadoras Comprometidas en el Estado de México”, de Evelín Pérez González, egresada de la licenciatura en Sociología por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, y Jorge Arzate Salgado, profesor investigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de México, presenta un acercamiento a este programa desde una perspectiva de género y utilizando una metodología cualitativa. El trabajo es un estudio de caso de una comunidad del valle de Toluca, San Pedro Tlanixco. Se trata de un programa compensatorio focalizado implementado por el gobierno del Estado de México entre 2008 y 2012, el cual estaba dirigido hacia las mujeres vulnerables y pretendía resolver su situación económica y social de precariedad. En el trabajo se exploran cuatro aspectos del programa: autonomía del género, oportunidades de las mujeres y su familia para el acceso a los servicios públicos, seguridad económica de la mujer para con su familia y eficiencia en la operación. Entre las principales conclusiones del trabajo se encuentra que los apoyos económicos que otorgaba dicho programa no reducían de manera significativa las desigualdades económicas, ni dotaban de mejores oportunidades a las jefas de familia. Los apoyos económicos eran tan pequeños que era imposible pensar que con ellos las mujeres pudieran iniciar emprendimientos económicos o empoderarse. De esta forma, los apoyos sólo producían microzonas de bienestar, es decir, solucionaban necesidades coyunturales, las cuales podían ser estratégicas para el día a día, pero no constituían un sistema de bienestar permanente y amplio para las mujeres y sus familias.

El estudio de Zoraida Ronzón Hernández, Norma Baca Tavira y América Luna Martínez, investigadoras de la Universidad Autónoma del Estado de México, “Alcances del trabajo remunerado en la vejez. Hijas del milagro mexicano, las abuelas del siglo XXI”, hace una observación a la vejez y el envejecimiento como tema de investigación para las ciencias sociales, como la sociodemografía y la antropología, por medio de una investigación empírica de tipo cualitativa, basándose completamente en información obtenida en el trabajo de campo. El grupo de enfoque estudiado estuvo constituido por mujeres mayores, que hoy tienen más de 60 años de edad, pues son quienes modificaron la realidad de la sociedad mexicana al insertarse en el sector laboral asalariado, transformando la calidad de vida, los recursos económicos, las redes o lazos familiares y parentales con la capacidad de decidir casarse o no, así como el tener o no hijos, e impulsaron la construcción de nuevas políticas públicas en torno a la población de adultos mayores. En este sentido, para ese sector de la población el trabajo no sólo se considerará como un instrumento para obtener ingresos, sino como un elemento básico en el desarrollo personal de las mujeres envejecidas no exentas de desigualdades salariales.

Argelia Gallegos Martínez, estudiante del Doctorado en Ciencias Sociales en la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Xochimilco, en su capítulo “Trabajo infantil en México. Perfil sociodemográfico de los niños trabajadores de 5-11 años de edad”, analiza las características y condiciones laborales de los niños que trabajan según su edad, perfil socioeconómico, sexo y contexto de desarrollo. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2012 se estimó que a nivel mundial trabajaron 168,000 menores entre los 5 y 17 años, de los cuales 85,000 realizaban trabajos considerados como peligrosos. En los últimos años, el gobierno mexicano ha puesto en marcha iniciativas a favor de la niñez, como la ratificación y firma de los convenios para la Erradicación y Abolición del Trabajo Infantil con la Organización Internacional del Trabajo y diversos programas nacionales cuyo objetivo es contribuir a fortalecer el desarrollo de los menores. La investigación fue desarrollada a través de un método exploratorio, y de acuerdo con la información obtenida 4.73 por ciento de los menores trabajadores son niños y 2.5 por ciento son niñas, siendo los primeros quienes ocupan plazas remuneradas, dejando a las niñas los trabajos domésticos, continuando con la línea de los patrones culturales del país. Los países de ingreso medio albergan el mayor número de menores en situación de trabajo y explotación infantil.

Finalmente, el texto de Abraham Osorio Ballesteros, profesor inves-

tigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de México, “Los significados del trabajo entre el personal de las instituciones asistenciales”, analiza algunos de los significados de trabajar en estas instituciones a partir de los relatos del personal especializado de dos de ellas, una pública y otra privada, del centro de México, investigadas entre 2012 y 2013. El autor intenta interpretar los modos en que el personal especializado de tales instituciones significa su trabajo, las demandas que éste le implica y las aspiraciones que tiene para el futuro. En este sentido, sustenta la idea de que hay una relación más o menos estrecha entre las jerarquías laborales del personal y sus significaciones; por lo que, a mayor nivel, mayores las concepciones positivas y expresivas del trabajo, y viceversa, a menor nivel, menores las valoraciones expresivas del mismo, particularmente las materiales. El trabajo presenta el análisis de las significaciones laborales abarcando tres temas particulares: lo que implica trabajar en estas instituciones para el personal entrevistado, la demanda que les supone y el futuro que proyectan dentro o fuera de las instituciones; y a manera de conclusiones, destaca que si bien las expresiones positivas del trabajo se presentan entre el personal de mayor jerarquía, no son exclusivas de éste en las instituciones asistenciales.

La publicación de libro *Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral* intenta contribuir a la reflexión sobre los temas fundamentales de la agenda de investigación sobre los mercados de trabajo y relaciones laborales, en el entorno de las nuevas contradicciones generadas por el modelo neoliberal en el mundo del trabajo y los escenarios futuros de corto y mediano plazos que se vislumbran para América Latina. Los coordinadores del libro, Dídimo Castillo Fernández, profesor investigador de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de México, Norma Baca Tavira, profesora investigadora del Centro de Investigación en Ciencias Sociales y Humanidades, y Rosalba Todaro Cavallero, investigadora del Centro de Estudios de la Mujer, de Santiago de Chile, reconocen y agradecen a los autores el esfuerzo realizado para la culminación de este proyecto y la cooperación en la revisión y actualización de los trabajos que lo integran.

Dídimo Castillo Fernández  
Norma Baca Tavira  
Rosalba Todaro Cavallero



TRABAJO GLOBAL, MERCADO DE TRABAJO Y NUEVAS  
RELACIONES LABORALES



# Globalización y relaciones asalariadas en América Latina. Entre la generalización de la precariedad y la utopía de la empleabilidad

Juan Pablo Pérez Sáinz\*

## Introducción

Los mercados referidos a los recursos productivos de la sociedad, tales como el trabajo, tierra, capital, etc., son campos de disputa del excedente económico en el capitalismo. En este sentido, estos mercados —que se puede denominar básicos— son ámbitos de poder y, por tanto, vienen signados por asimetrías que los convierten en campos de desigualdades; en este caso, desigualdades de excedente. En esa disputa intervienen distintos sujetos sociales. En primer lugar están, obviamente, las clases sociales ya que éstas se definen en su pugna por el excedente y no tienen existencia fuera de esa pugna. Pero también inciden dinámicas de individualización que si son lo suficientemente robustas pueden relativizar las contradicciones de clase en los mercados básicos. Esa robustez depende de los procesos de constitución de ciudadanía, especialmente de la social. Si la ciudadanía social se desarrolla suficientemente, las dinámicas de individualización pueden lograr que las desigualdades de excedente devengan legítimas relativizando su antagonismo de clase. Pero si el proceso de ciudadanía es deficiente y no logra suficiente homogenización, se constituyen pares categóricos que expresan oposiciones referidas a construcciones sociales de diferencias como las de género, etnia, raza, territorialidad, etcétera. En este caso, estas oposiciones inciden en los mercados básicos y, a través de procesos de segregación y discriminación, se acoplan a las dinámicas de clase reforzándolas. Si esto sucede, las desigualdades de excedente tienden a devenir persistentes; un fenómeno recurrente en la historia de América Latina (Pérez Sáinz, 2014).

A partir de estas premisas analíticas, postulamos la existencia de dos campos de desigualdades de excedente en el capitalismo que reflejan dos

\* Investigador de FLACSO-Costa Rica. Este artículo es una versión en español, ligeramente modificada, del capítulo “Globalisierung und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika zwischen Prekarisierung und der Utopie der ‘employability’”, en H.-J. Burchardt, S. Peters y N. Weinmann (eds.): *Arbeit in globaler Perspektive. Facetten informeller Beschäftigung* (Frankfurt Main, Campus, 2013).

mecanismos básicos de generación y apropiación de excedente: la explotación y el acaparamiento de oportunidades (Tilly, 1999). El primero tiene que ver con las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo y se materializa en el mercado laboral. La pugna en este campo se expresa en términos de la dicotomía entre trabajo *versus* empleo, entendiendo este último siguiendo como trabajo con estatuto de garantías no mercantiles (Castel, 1997). En este sentido, cuando se pugna por condiciones de explotación basadas en el predominio de trabajo se está ante un campo signado por una gran asimetría a favor del capital; por el contrario, cuando prevalece el empleo, la asimetría se ha relativizado. El segundo campo sería el de las condiciones de acaparamiento de las oportunidades de acumulación y su ámbito de materialización son los otros mercados básicos (tierra, capitales, etc.). En este caso la dicotomía se expresa en términos de inclusión *versus* exclusión donde mercados cerrados mediante dinámicas de monopolización u oligopolización expresan asimetrías a favor de ciertos capitales mientras que mercados con cierto grado de apertura darían oportunidades a pequeños propietarios (Pérez Sáinz, 2014).

El presente trabajo quiere reflexionar sobre la configuración del primero de estos dos campos de desigualdades de excedente en América Latina en el actual momento de globalización. En términos de condiciones de explotación, la globalización ha inducido cuatro procesos: el declive relativo del empleo público; la precarización de las relaciones salariales; la empleabilidad como la nueva utopía laboral del (neo)liberalismo; y la emergencia del desempleo estructural (Pérez Sáinz, 2014). Los dos primeros se abordarán en un primer apartado mientras los restantes en un segundo acápite. En todos ellos se trata de identificar cómo la oposición trabajo *versus* empleo, que define a este campo de desigualdades de excedente, se ha materializado. En un tercer apartado se intenta argumentar que, de estas cuatro tendencias, la referida a la precarización ha resultado ser la más importante no sólo por su incidencia sino también por su acoplamiento con dinámicas de género que ha devenido centrales en el mundo del trabajo asalariado. Se concluye con unas breves reflexiones que buscan interpretar las actuales tendencias en términos del desarrollo histórico de las relaciones asalariadas en América Latina.

### **Crisis del empleo formal y generalización de la precariedad de las relaciones asalariadas**

El quiebre histórico en América Latina entre el actual momento de modernización global y el previo, que puede ser calificado de modernización

nacional,<sup>1</sup> lo representó la crisis de los años 1980. Para nuestros propósitos analíticos esa crisis puede ser calificada como la crisis del empleo formal. La otra cara de la moneda, lo constituyó la informalización de los mercados de trabajo que no se ajustaron, principalmente, a través del desempleo (Prealc, 1991). Estas transformaciones tuvieron también su correlato en el plano de lo simbólico. Así, se comenzó a transformar la imagen de utopía laboral, en los discursos hegemónicos de ese momento, pasándose del empleo formal, sinónimo de modernidad laboral en las décadas precedentes, al trabajo informal que, a través del término microempresa, se vio glorificado como uno de los elementos claves para superar la crisis (Pérez Sáinz, 2014).

Estos cambios se consolidaron con la implementación de programas de ajuste estructural que funcionaron como auténticos procesos de acumulación originaria del nuevo modelo. Modelo que redefiniría las desigualdades de excedente y a base del cual se instaura el orden (neo)liberal. En este sentido, es importante señalar que América Latina ha sido la región del mundo donde se han aplicado con mayor intensidad y duración estas políticas (neo)liberales. Esto es causa y efecto de las desigualdades ya que sólo en sociedades donde las clases dominantes tienen tanto poder han podido llevar a cabo tales políticas de esa forma, las cuales a su vez han acrecentado las inequidades (Reygadas, 2004). Este nuevo orden redefine pero también genera nuevas problemáticas en términos de desigualdades de excedente.

Esta redefinición, para el caso del campo de condiciones de explotación, ha supuesto deshacer el nudo de desigualdades de la formalidad<sup>2</sup> para tejer una nueva urdimbre de desigualdades de excedente. Esto ha tenido lugar, como se ha mencionado en la introducción, a través de cuatro procesos: el declive relativo del empleo público; la precarización de las relaciones salariales; la empleabilidad como la nueva utopía laboral del (neo)liberalismo; y la emergencia del desempleo estructural (Pérez Sáinz, 2014). Abordemos, por el momento, los dos primeros.

Respecto al declive relativo del empleo público, hay que destacar lo que ha significado por su impacto en la centralidad que el empleo formal

<sup>1</sup> Esta distinción entre momentos modernizadores ya la hemos planteado en otro trabajo (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2006) y, en este sentido, recordemos que el primer momento se caracterizó por el intento de construcción de la nación a partir del Estado mientras que en el actual momento viene marcado por el impacto del proceso de globalización.

<sup>2</sup> Este nudo estaba compuesto por tres tipos de desigualdades de excedente: desigualdades de condiciones de explotación entre capital y empleados formales; desigualdades de acaparamiento de oportunidades de empleo entre empleados formales y trabajadores informales; y desigualdades de acaparamiento de oportunidades de acumulación entre grandes capitales y pequeños propietarios. Estas tres dinámicas articuladas entre sí configuraron el nudo de desigualdades de excedente que se tejió en torno al fenómeno de la formalidad. En esta articulación el Estado jugó un papel crucial (Pérez Sáinz, 2014).

tenía en el modelo previo. Este impacto no sólo tiene una dimensión material, menos oportunidades relativas de ocupación en el Estado<sup>3</sup>, sino también simbólico. Se pierde este referente de institucionalidad laboral y peor aún, se tiende a estigmatizar como ocupación improductiva y proclive a la corrupción. En este sentido, se cuestiona ese papel del Estado como garante de ese estatuto no mercantil de la fuerza de trabajo, que constituyó el empleo formal, y que el propio Estado instauró en la generación de empleo público, extendiendo los beneficios de la seguridad social a otros ámbitos ocupacionales y marcando así la pauta de la modernización laboral (Oliveira y Roberts, 1997).

En cuanto a la precarización de las relaciones salariales sus dimensiones han sido varias y complejas.<sup>4</sup>

Lo primero a destacar es la idea de que con el nuevo modelo de acumulación y la competencia que impone la globalización a través de la apertura comercial, no se puede más transferir los costos salariales a los consumidores como era posible con el marco proteccionista de la industrialización del período previo (Murillo, 2001). Por lo tanto, la determinación de la estructura salarial de la formalidad<sup>5</sup> ya no resulta viable. De esta manera se cuestiona la piedra angular del nudo de las desigualdades de la formalidad y a partir de ahí comienza a deshacerse.

Segundo, las respuestas dadas por las empresas ante el cambio de contexto de acumulación han tenido efectos precarizadores. Así, por un lado, la externalización de actividades y consecuente subcontratación ha generado una dualización de la fuerza de trabajo, con un pequeño núcleo, con mayor o menor protección laboral, y una amplia periferia de mano de obra en condiciones precarias (Iranzo y Leite, 2006).<sup>6</sup> Por otro lado, si bien los procesos de flexibilización laboral (con la excepción de la numérica de plantillas) no tienen por qué resultar ineludiblemente en efectos precarizadores, distintos diagnósticos regionales concluyen que estos han prevalecido (Carrillo, 1995; De la Garza Toledo, 2000; Abramo, 2001).

<sup>3</sup> Entre 1990 y 2008, sólo en dos países, Brasil y Chile, el empleo público ganó peso relativo dentro de la PEA. Para ese último año, el peso de este tipo empleo oscilaba entre 18.1 por ciento en Panamá y Venezuela y 7.2 por ciento en Colombia (OIT, 2000: Cuadro 6-A; 2009: Cuadro 6).

<sup>4</sup> Precarización es un tema que ha suscitado atención en la región con diversas interpretaciones (Lindenboim y Pérez, 2004; Arellano *et al.*, 2009; Castillo Fernández, 2009; Mora Salas, 2010; Guadarrama Olivera *et al.*, 2012; Pacheco *et al.*, 2012). Seguimos la ruta analítica marcada por Mora Salas (2010) quien identifica tres dimensiones de este fenómeno: desregulación laboral; reestructuración productiva y flexibilidad laboral; y debilitamiento del actor sindical.

<sup>5</sup> Esta se basaba en un monopolio bilateral entre empresarios y empleados formales disputándose los frutos de progreso técnico dando lugar a una estructura salarial resultado de procesos institucionales y no económicos (Mezzerá, 1985).

<sup>6</sup> De hecho, la subcontratación probablemente sea la expresión más nítida de lo que Agacino (1994) considera como la abolición del antiguo régimen de fábrica con el nuevo modelo de acumulación que ha conllevado el debilitamiento de los trabajadores como sujeto social ya que la lucha se ha vuelto más abstracta.

Esto ha sido resultado del debilitamiento tanto del movimiento sindical como de la acción estatal. En cuanto al primero, su expresión más ilustrativa la representa la abrupta caída de las tasas de sindicalización. Al respecto, Roberts (2012: Tabla 1) señala que, en términos de promedio regional, esa tasa descendió de 22.9 por ciento en los momentos de mayor sindicalización durante la modernización nacional a 10.7 por ciento en 2005.<sup>7</sup> Las pérdidas mayores las registraron: Argentina (-29.1); Chile (-25.0); Nicaragua (-22.3); y Perú (-21.0).<sup>8</sup> Es decir, es inobjetable la pérdida de influencia del sindicalismo como fuerza organizadora dentro del mundo laboral latinoamericano aunque no necesariamente ha sido un proceso lineal y además se tiene que tomar en cuenta especificidades nacionales. En cuanto al debilitamiento de la acción estatal, esta se ha expresado en la desregulación laboral que ha logrado imponer el nuevo orden (neo)liberal. A pesar de ciertos discursos, especialmente por parte del Banco Mundial argumentando que los mercados laborales en la región se caracterizaban por su rigidez (Burki y Perry, 1997), en la mayoría de los países de la región se dieron reformas con orientaciones flexibilizadoras que afectaron aproximadamente a 70 por ciento del empleo asalariado de la región (Vega Ruíz, 2001: 14). Como señala, acertadamente, Barrientos (1998), la dificultad de diferenciar entre cambios legales y *de facto* ha obscurecido la verdadera dimensión de la liberalización de los mercados laborales. Además, estas reformas se inscriben dentro de un patrón histórico de incumplimiento de los estándares laborales vigentes (Bensusán, 2009).

Por consiguiente, se ha pasado de una asimetría relativa en tanto que los empleados formales podían pugnar por los frutos del progreso técnico a otra claramente favorable al capital ya que la competencia global impone reducción de costos salariales y su supeditación al desarrollo de la productividad. En este sentido, se puede decir que la precarización es un fenómeno generalizado y se postularía que constituye el rasgo principal de la configuración del mundo salarial latinoamericano en la modernización globalizada.

Tercero, como corolario de lo anterior, se ha dado una remercantilización de la fuerza de trabajo que implica ruptura del vínculo entre trabajo asalariado y ciudadanía social y, por tanto, constituye una auténtica regresión histórica en términos sociales y laborales (Mora Salas, 2010).

<sup>7</sup> La tasa de sindicalización (sobre la fuerza de trabajo no agrícola) variaba —en los noventa— entre 32.1 por ciento en Brasil y 7.5 por ciento en Perú (Cook, 2007: Table I.2).

<sup>8</sup> Aclarar que en el caso de Nicaragua, el punto de referencia no es la modernización nacional, sino el período del sandinismo, en la década de los ochenta, que fue cuando acaeció la eclosión sindical (Pérez Sáinz, 1999).

Esta nueva escisión ha operado de ambos lados de la vieja ecuación: por un lado, las ocupaciones asalariadas han ido progresivamente perdiendo su naturaleza formal, precarizándose; y, por otro lado, la ciudadanía social ya no se define más en términos de empleo formal sino que se ha orientado hacia el consumo básico del hogar. Detrás de esto último, se encuentra la propuesta de ciudadanía social que ha desarrollado el (neo) liberalismo con la invención de la “pobreza” (Pérez Sáinz, 2014).

Y cuarto, generalización de la precarización no es lo mismo que su universalización, por lo que se puede señalar que ciertos grupos de asalariados han logrado escapar a este proceso de desempoderamiento generalizado. Se trata de aquellos que tuvieron la posibilidad y capacidad de negociar, sea individual o colectivamente, acuerdos a nivel de empresa a través de los denominados pactos neo-corporativos (De la Garza Toledo, 2000). Por consiguiente, en la modernización globalizada se puede hablar de dualización de la fuerza de trabajo asalariada con un polo minoritario que ha escapado a la precarización y otro polo mayoritario que la padece. Pero, esta nueva dualización no estaría reflejando la redefinición de la desigualdad de acaparamiento de empleo que mostraba el corte formal/informal en el modelo de acumulación previo, ni en el caso de la subcontratación ni de la flexibilización laboral.

En el primer caso, la subcontratación laboral, pensamos que se está ante una situación distinta por una doble razón. Por un lado, la división del trabajo resultante de la externalización genera otro tipo de heterogeneidad ocupacional. No es de naturaleza horizontal, como antaño y que reflejaba más bien barreras que deslindaban ámbitos laborales, sino que se está ante una heterogeneidad de tipo vertical.<sup>9</sup> Y, por otro lado, existe la posibilidad de subcontratación no precaria si la fuerza de trabajo es suficientemente calificada ya que sus condiciones de trabajo no serían distintas de los trabajadores permanentes (Iranzo y Leite, 2006). O sea, se mantiene como mano de obra subcontratada pero sus condiciones laborales no son precarias y, por tanto, la distinción núcleo/periferia no siempre se corresponde con la de precariedad/no precariedad. En cuanto a la flexibilización laboral y, en concreto a los pactos neo-corporativos, también se pueden hacer un doble señalamiento. Así, por un lado, el alcance de estos pactos es limitado (De la Garza Toledo, 2000); no se está ante un fenómeno de carácter sistémico como lo fue en el pasado el empleo formal. De ahí, si bien los asalariados en contextos neo-corporativos gozarían de cierta renta salarial no se puede decir que el corte formal/informal se ha redefinido en términos de neo-corporativismo y ausencia

<sup>9</sup> Esto, hace tiempo, lo percibió perspicazmente Galín (1991).

de pactos. Y, por otro lado, esa renta —como beneficio de los acuerdos logrados con la empresa— está sujeta a la volatilidad de los mercados. De ahí que no se pueda formalizar y que esos beneficios escapan al derecho de trabajo (Abramo, 2001). Son rentas que se circunscriben a espacios empresariales de naturaleza privada y contingente. Es decir, la flexibilización laboral ni redefine ni instaura una desigualdad basada en el acaparamiento de empleo como en el pasado lo hizo el fenómeno de la formalidad.

## **La empleabilidad como utopía y la naturaleza estructural del desempleo**

Los otros dos procesos inducidos por la globalización, y que abordaremos en este apartado son, por un lado, la empleabilidad que se ha erigido en la utopía laboral (neo)liberal y, por otro lado, el desempleo que ha adquirido naturaleza estructural. Respecto al fenómeno de la empleabilidad, hay varios señalamientos a realizar.<sup>10</sup>

En primer lugar, es obvio que se está ante una dinámica de tipo individual. En este sentido, hay un reforzamiento de este tipo de dinámicas dentro del campo de condiciones de explotación respecto a la de clases o de pares categóricos. Este es un fenómeno que no es ajeno a la preeminencia dada al “capital humano” por la ciudadanía social que ha impuesto el orden (neo)liberal. Y tampoco está desligado de esa tendencia hacia la individualización basada en el consumismo (Pérez Sáinz, 2014).

Segundo, la empleabilidad aparece, en el discurso (neo)liberal, como el antídoto a la precariedad salarial lo cual tiene una doble consecuencia de gran importancia. Por un lado, se desarrolla toda una cultura de riesgo que lleva —en última instancia— a la naturalización de la precarización salarial ocultando así su génesis como fenómeno social.<sup>11</sup> Y, por otro lado, la acción social de la empleabilidad se decanta hacia la acción individual ya que no se busca cambiar el contexto de riesgo, que podría plantearse desde la acción colectiva, sino minimizar la vulnerabilidad del sujeto lo que se puede lograr de manera más eficaz si se hace individualmente. Por tanto, como la precariedad se percibe como natural y no susceptible de ser cambiada, la oposición entre trabajo y empleo tiende a difuminarse y, en su lugar, se esboza la diferencia entre empleabilidad

<sup>10</sup> Resaltar que, en nuestro conocimiento, no hay muchos estudios sobre este fenómeno en América Latina. Cabe destacar el análisis sobre jóvenes profesionistas en México de Mora Salas y Oliveira (2012), aunque estos autores no utilizan explícitamente esta categoría, y el estudio de Lemus Barahona (2011) sobre el campo de la ingeniería industrial en Costa Rica.

<sup>11</sup> Esta naturalización sirve para negar el carácter destructor del mercado respecto de las mercancías “ficticias” (tierra, trabajo y dinero), contrariamente al análisis clásico de Polanyi (1992), justificando así su autorregulación.

y su ausencia. Hay un desplazamiento desde del ámbito de derechos, los sustentados en el empleo formal, hacia los deberes que estaría muy de acorde con la nueva ciudadanía social que el orden (neo)-liberal ha impuesto. Mantenerse empleable es responsabilidad de los individuos, así se superaría la precariedad salarial.

Y tercero, la empleabilidad consolida esa mercantilización de lo laboral que la precarización induce: la regresión al trabajo a partir de la crisis del empleo formal y el cuestionamiento del vínculo entre trabajo y ciudadanía social. El individuo empleable emerge como “otra empresa” (Lucena, 2006), con su “capital humano” mercantilmente correcto para relacionarse con empresas pero de verdad.

Por su parte, el desempleo, fenómeno laboral que históricamente no ha tenido mayor incidencia en América Latina, ha adquirido naturaleza estructural con la acumulación globalizada. Esto implica que la importancia de esta cuestión va más allá del ajuste del mercado de trabajo y remite a varias problemáticas claves.<sup>12</sup>

La primera tiene que ver con la naturaleza del nuevo modelo de acumulación y su incapacidad de generar trabajo suficiente (Tokman, 1998). De hecho, la desocupación representó el peor resultado de la dinámicas laborales en la región durante los noventa (Stallings y Peres, 2000). Al respecto hay que enfatizar dos fenómenos. Por un lado, procesos de desregulación laboral estaban en marcha por lo que no se puede imputar tales niveles de desempleo a las “rigidices” de los mercados de trabajo. Más bien, las causas hay que buscarlas en las reorganizaciones empresariales para afrontar la competitividad global que —en ciertos casos— ha llevado a reducir la fuerza de trabajo. Y por otro lado, la autogeneración de trabajo deviene más problemática con la modernización globalizada y no ha podido jugar el mismo papel absorbente de excedente laboral que tuvieron las actividades informales en las décadas precedentes.

La segunda problemática remite a la erosión del denominado “capital social” y, en concreto, de redes de acceso al mercado de trabajo. La naturaleza estructural del desempleo señala sus límites y recuerda que los recursos movilizados por los hogares populares, para enfrentar sus carencias, no son inmunes a cambios sociales significativos y que se estaría pasando de “los recursos de la pobreza” a la “pobreza de los recursos”

<sup>12</sup> No obstante Weller (2014: 9) señala que, entre 2002 y 2012, el desempleo abierto en zonas urbanas de la región se contrajo de 11.2 a 6.4 por ciento, el menor en 20 años. Esta evidencia cuestionaría esta idea de desempleo estructural. Por nuestra parte, para 13 países que incluyen la gran parte de la fuerza laboral de la región, si se toma como referente el año 1985 cuando el desempleo abierto alcanzó su mayor nivel con la crisis de la deuda externa, y se compara con el promedio entre 2000-2008, sólo en Chile se detecta un descenso significativo. En el resto de países tanto los descensos como los incrementos (con la excepción Argentina) no son mayores (Pérez Sáinz, 2014: Cuadro 3.3.5.1).

recurriendo a la muy atinada expresión de González de la Rocha (1999).

La tercera cuestión está relacionada con el tema de la identidad. Es sabido que las identidades laborales son centrales en una sociedad donde el trabajo es reconocido socialmente a través de las remuneraciones. Siguiendo el modelo de formación identitaria propuesto por Dubar (1991), el desempleo supone, en términos de la transacción interna<sup>13</sup>, el predominio de la ruptura sobre la continuidad en el caso de trabajadores que pierden su empleo. Y la desocupación, para los nuevos entrantes en el mercado de trabajo, supone un no reconocimiento imposibilitando así la transacción externa. Por consiguiente, los procesos identitarios se ven mutilados y fragilizados y con efectos desempoderadores sobre los trabajadores. Este fenómeno se ve exacerbado en el caso de hombres que, tradicionalmente, han jugado el papel de proveedores principales en sus respectivos hogares ya que su identidad de género es igualmente cuestionada.<sup>14</sup> Cuestionamiento que se acentúa porque las mujeres, normalmente relegadas a la esfera doméstica, tienen que incorporarse al mercado de trabajo para generar ingresos para la familia.

Una cuarta problemática tendría que ver con las trayectorias laborales ya que se ven interrumpidas y bloqueadas (González de la Rocha, 1998). En este sentido, las reflexiones de Guimarães (2009) sobre desempleo en Sao Paulo son esclarecedoras. Esta autora argumenta que no hay transiciones nítidas entre ocupación y desocupación, como en el pasado, debido a la flexibilización de las relaciones laborales y que más que hablar de desempleo de larga duración, auténtica amenaza para los Estados benefactores, habría que hablar de desempleo recurrente. Es decir, la recurrencia sería la principal característica de este desempleo generado con el nuevo modelo de acumulación.

Finalmente, desempleo no estaría fuertemente asociado con la situación de exclusión sino más bien con el riesgo a caer en tal situación. En la región, donde los subsidios de desempleo son muy limitados<sup>15</sup>, no

<sup>13</sup> Este autor propone que hay dos tipos de transacciones en la formación de identidades laborales. La primera es de carácter interno y tiene que ver cómo la persona evalúa su situación ocupacional actual en función de sus experiencias pasadas y sus aspiraciones futuras. Esta transacción se rige por la oposición entre continuidad y ruptura. Por su parte, la segunda transacción es de naturaleza externa y tiene que ver con la exposición de la transacción interna al "otro". En este caso la oposición tiene lugar en términos de reconocimiento y desconocimiento.

<sup>14</sup> O sea, el desempleo, especialmente en el ámbito de los sectores populares, es ante todo un problema masculino (González de la Rocha, 1998).

<sup>15</sup> En América Latina sólo seis países tienen algún tipo de seguro de desempleo: Argentina, Brasil, Chile, Venezuela, Ecuador y Uruguay. Estos dos últimos fueron los pioneros: en 1951 y 1934, respectivamente. En la actualidad, los seguros existentes son contributivos y se limitan a situaciones de existencia de contratos y con cierta continuidad en el empleo (Cepal, 2003). Una excepción, histórica por sus dimensiones, es el Plan de Jefes y Jefas de Hogar Desocupados en Argentina que -en septiembre- del 2002 tenían identificados a 1,316,961 beneficiarios (Neffa, 2009: Cuadro 1).

son los hogares con mayores carencias los que pueden tener personas desocupadas a su cargo. En este caso, se impone el desarrollo de actividades autogeneradas aunque sean de subsistencia y sin ninguna posibilidad de dinamismo. Por el contrario, hogares con menores carencias sí pueden asumir el costo del desempleo pero este se convierte en uno de los principales factores de riesgo de exclusión. Esta última observación conlleva que —en este tipo de hogares— la familia se erige en la unidad básica para manejar el desempleo; un manejo que se extiende a ámbitos de solidaridad próxima como la familia extendida, la vecindad o grupos religiosos (Guimarães *et al.*, 2010).

Por consiguiente, el desempleo estructural incorpora un elemento clave en términos de poder del capital al campo de condiciones de explotación que había estado, históricamente, ausente en América Latina. No es tanto, la presión a la baja sobre el nivel salarial que puede ejercer una oferta de mano de obra superior a la demanda requerida. Mucho más importante es la posibilidad de reemplazo de la fuerza laboral. Esto genera una asimetría profunda en el campo de condiciones de explotación con trabajadores extremadamente vulnerables porque están en permanente riesgo de ser reemplazados. Esta situación induce un sentimiento de miedo que lleva a tolerar esa asimetría y, por tanto, las desigualdades que expresa. Esa posibilidad de sustitución de fuerza laboral es posible por la precarización generalizada del mundo salarial. En el ámbito de la formalidad precedente, tal efecto estaba limitado por las barreras de acceso a este tipo de empleo y, más en concreto, por la acción sindical. Estas defensas se han debilitado o se han perdido y —por tanto— el desempleo estructural puede jugar su papel de profundizar las asimetrías del campo de condiciones de explotación. Pero, por otro lado, la empleabilidad emerge como la mejor respuesta a superar la condición de desempleo. Y, como ya se ha señalado, los efectos legitimadores son los mismos que respecto de la precarización salarial: el desempleo se tiende a naturalizar ocultándose sus orígenes y causas sociales; y la situación de desempleo es culpa de la persona, no de las dinámicas del mercado de trabajo (Pérez Sáinz, 2014).

### **Precarización salarial y feminización de los mercados de trabajo: dos caras de una misma moneda**

De estas cuatro dinámicas (el declive relativo del empleo público; la empleabilidad como la nueva utopía laboral del (neo)liberalismo; la emergencia del desempleo estructural; y la precarización de las relaciones salariales) que marcan el campo de las condiciones de explotación con la

modernización globalizada en América Latina, la última nos parece que es la más importante. Esto se debe, no sólo a su incidencia sino también a su acoplamiento con dinámicas de género.

Al respecto, la dimensión de la precarización salarial más significativa para las dinámicas de género ha sido la referida a la reestructuración productiva de las empresas. Los procesos de externalización, uno de los principales resultados de tal reestructuración, han tenido efectos desempoderadores de los trabajadores y, al respecto, su acoplamiento con las dinámicas de género han servido para apuntalarlos. En este sentido, se señala la existencia de una división sexual del trabajo en los encadenamientos que generan las externalizaciones ya que las mujeres se suelen localizar en los niveles inferiores (Abramo, 1998; Iranzo y Leite, 2006). Lo mismo parecería que ha sucedido en la redefinición de puestos de trabajo entre aquellos considerados como fijos y los que ha devenido temporales ya que las mujeres tienen mayores probabilidades de ocupar estos últimos (De la O y Guadarrama, 2006). Es decir, ha habido acoplamiento en términos de dinámicas de clase y género.

En este mismo sentido, hay que destacar el fenómeno de la discriminación salarial en términos de género. Al respecto, parecería que existe consenso en señalar que la discriminación ha disminuido pero también se enfatiza que ello ha contribuido a incrementar las desigualdades en términos de clase. Varios autores han argumentado que la nivelación entre hombres y mujeres, en términos de empleo e ingresos, debería de calificarse “hacia abajo” ya que ha acaecido en un contexto de concentración del ingreso (Tello, 1989; Escobar Latapí, 1999; Galvéz, 2001). De ahí, que durante la década de 1990, ya con el nuevo modelo de acumulación en operación, se haya observado una disminución de la brecha salarial en términos de género. Las causas parecerían radicar, por un lado, en una mayor incorporación laboral de mujeres —relativa a hombres— con mayor escolaridad; y, por otro lado, por el desarrollo de actividades de servicios cuyos empleos se han feminizado más.

Es decir, la feminización y precarización salarial son las dos caras de una misma moneda. Además de lo ya señalado respecto a cómo las empresas han intentado utilizar la segregación de género para acoplarla a sus estrategias de reestructuración, la incorporación de las mujeres ha servido también para contener salarios; elemento clave en el nuevo marco de acumulación signado por la apertura comercial, donde los incrementos salariales ya no pueden ser trasladados a los consumidores y afectan la competitividad. Si bien las desigualdades de género tienden a

relativizarse, en tanto que la brecha se cierra “por abajo” las desigualdades de clase aumentan.<sup>16</sup>

Se está, por tanto, ante un acoplamiento peculiar ya que a menor discriminación salarial de género, mayor desigualdad de remuneraciones entre puestos de trabajo. Esta situación recuerda —hasta cierto punto— la que caracterizó el acto fundacional de este campo de condiciones de explotación. En el siglo XIX, los patronos “indianizaron” o “africanizaron” a la mayoría de los trabajadores, considerándolos como bárbaros y así remunerarlos lo menos posible. En la actualidad, se podría hablar de “feminización” no de la fuerza laboral como tal sino más bien del puesto de trabajo y, por tanto, de la relación salarial. Trabajos precarios son los nuevos trabajos femeninos pero con la peculiaridad que no están reservados sólo a mujeres. En este sentido, se pueden comparar también imaginarios laborales. En el período oligárquico, se había configurado un imaginario patronal que oponía al trabajador inmigrante blanco (el deseado por los propietarios oligarcas) al trabajador autóctono racializado. En la actualidad propondríamos que existiría un imaginario empresarial que opone a trabajos precarizados y feminizados a la empleabilidad. Y si a esta habría que otorgarle rostro nos inclinaríamos por dos atributos: la juventud que garantiza energía casi ilimitada que el capital puede aprovechar pero también la masculinidad. Las mujeres, desde este imaginario, tendrían aún demasiadas ataduras domésticas que no les permitiría tener toda la flexibilidad que la empleabilidad requiere. Por consiguiente, la feminización del mundo laboral, y en concreto del asalariado, es mucho más que solamente mayor presencia de mujeres; implica también el hacer viable estrategias de desempoderamiento que afectan a la mayoría de los trabajadores y la construcción de imaginarios laborales que legitiman esas estrategias (Pérez Sáinz, 2014).

No obstante, esta centralidad de la precarización en este campo de desigualdades de excedente podría cuestionarse con lo que se consideraría el cambio más importante acaecido en América Latina a inicios del siglo XXI: el “giro a la izquierda” con la elección de gobiernos que han promovido medidas que buscan revertir situaciones generadas por

<sup>16</sup> Esta cuestión de la modalidad de cierre de brecha salarial (por arriba o por abajo) es clave ya que cuestiona el planteamiento de López-Calva y Lustig (2010, 2012) de reducción de las desigualdades (descenso del coeficiente de Gini del ingreso entre hogares) en la región durante la primera década del presente siglo. En la identificación de causas, a través de la descomposición del cambio del coeficiente de Gini, estos autores argumentan que ha sido el cierre de la brecha salarial entre trabajadores más calificados y menos calificados el principal factor explicativo. Pero no es lo mismo que la brecha se haya cerrado hacia “arriba”, donde los trabajadores (calificados o no) ganarían, que hacia “abajo” donde el capital se empoderaría. Es justamente, la ausencia del actor clave, el capital, el que permite argumentar a estos autores el descenso de las desigualdades mixtificando lo que realmente acaece en el mercado laboral (Pérez Sáinz, 2013).

el orden (neo)liberal. En el plano laboral, que es el nos concierne, el caso brasileño parecería ser paradigmático especialmente desde 2004.<sup>17</sup> Al respecto se ha señalado que, durante la primera década del presente siglo, se ha creado más ocupación con protección social que sin ella lo que mostraría una recuperación del empleo formal (OIT, 2010; Dedecca, 2012; Krein y Santos, 2012; Lavinas, 2012). Es decir, parecería que hay cierto consenso en caracterizar la principal dinámica del mercado laboral brasileño, durante los últimos años, como “formalización del trabajo”.

Ese fenómeno plantea una discusión interesante que abre tres posibilidades: el resurgimiento del empleo formal; un proceso importante de desprecariación; o el establecimiento de un nuevo tipo de relaciones salariales que representarían un precedente histórico para otras realidades latinoamericanas.

Mientras que a la tercera opción le falta suficiente perspectiva histórica nos oponemos a la primera por razones teóricas e históricas. En cuanto a las primeras, hace tiempo hemos argumentado la necesidad de abandonar las categorías formal/informal ya que han perdido su capacidad heurística. Así, el enfoque estructuralista del Prealc planteó que este corte reflejaba la asociación entre niveles de productividad y tamaño de establecimiento: alta productividad en las empresas grandes (sector formal) y baja productividad en los establecimientos pequeños (sector informal). La nueva revolución tecnológica ha cuestionado esta asociación, propia del mundo fordista, y son posibles pequeñas empresas con alta productividad. Además la reflexión del Prealc se limitaba al modelo de acumulación basado en la industrialización y orientado al mercado interno; o sea, era una propuesta históricamente acotada. El nuevo modelo de acumulación presenta una heterogeneidad estructural más compleja que la del modelo previo que se fundamentó en esos dos sectores.<sup>18</sup> Por su parte, el enfoque regulacionista planteaba que el corte correspondía a la oposición entre regulación (formalidad) y desregulación (informalidad) de las relaciones laborales. La precarización ha supuesto una “informalización de la formalidad” relativizando el corte y, por tanto, las categorías formal/informal (Pérez Sáinz, 1998).

Respecto a las razones históricas, el drástico ajuste laboral, que implicó la crisis de la deuda en la década de 1980, tuvo como principal objetivo cuestionar la centralidad que tenía el empleo formal dentro del

<sup>17</sup> En el caso argentino hay que mencionar el Plan Nacional de Regularización del Trabajo de 2004 tendiente a desprecariar las relaciones laborales gestadas en el período previo y en el caso uruguayo, con el primer gobierno del Frente Amplio, se restauró el Consejo de Salarios.

<sup>18</sup> Hay consenso en los análisis que —al menos— debería hablarse de tres sectores: uno globalizado, otro excluido y lo que quedaría en medio que es poco conocido y que debe incluir situaciones variadas.

mundo del trabajo latinoamericano durante la modernización nacional. Y fue un cuestionamiento que conllevó la crisis de este tipo de empleo que dejó de ser un referente laboral insoslayable. A ello siguió la emergencia y consolidación de un nuevo modelo de acumulación cuya expresión en el plano de las relaciones salariales ha sido la precarización. No creemos que hayan sido fenómenos efímeros, sino todo lo contrario. Además es importante tener en cuenta que —incluso— en situaciones donde se expande la ciudadanía social a trabajadores precarios a través de la seguridad social, como ha acaecido recientemente con gobiernos “posneoliberales”, la precariedad no se ve fundamentalmente modificada en términos de las condiciones laborales (Burchardt y Weinmann, 2012).

Es importante recordar que el empleo formal de la modernización nacional implicaba un paquete de derechos laborales obtenidos a través de negociaciones realizadas por sindicatos de rama. En la actualidad, las negociaciones laborales —si es que acaecen— tienden a individualizarse o en el mejor de los casos se hacen a nivel de empresa. Se está ante lo que se ha denominado neo-corporativismo que no representa un fenómeno sistémico como la formalidad de antaño y los logros que se obtienen son contingentes porque dependen de la volatilidad de las dinámicas de acumulación en la globalización y no tienen traducción en el derecho del trabajo. Por estas razones, pensamos que el enfoque de precarización, con su propuesta de gradualidad, capta mejor la configuración actual de las relaciones salariales en la región.

## **Conclusiones**

Se puede postular que, en términos del campo de condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, con la modernización globalizada se ha operado una regresión respecto a los logros que representaba el empleo formal. Aunque su cobertura fuera limitada, representaba el vínculo entre trabajo y ciudadanía. La precarización salarial generalizada supone que el trabajo sigue sin constituirse plenamente como empleo y el futuro no parece muy promisorio al respecto. Hay dos elementos claves, relativamente novedosos, que impiden tal transmutación. Por un lado, el desempleo con su naturaleza estructural representa una auténtica espada de Damocles sobre las cabezas de la mayoría de los asalariados recordándoles que son perfectamente sustituibles. Y, por otro lado, la empleabilidad desplaza el énfasis de las dinámicas laborales desde el puesto de trabajo hacia la propia fuerza laboral y sus decisiones. De esta manera, se mixtifica los orígenes y causas de la regresión social y laboral operada en el nuevo modelo de acumulación. Pero también, viejos derechos se

convierten en nuevos deberes y, de esta manera, se refuerza el individualismo que el orden (neo)liberal ha impuesto.

Por consiguiente, no se percibe que las asimetrías, en este campo de desigualdades de excedente, se hayan relativizado con la modernización globalizada con la excepción de algunos países con gobiernos “posneoliberales”. La precarización salarial, como principal dinámica del campo de las condiciones de explotación de la fuerza laboral, insinúa la preeminencia del trabajo sobre el empleo. Sospechamos, por lo tanto y a pesar de diagnósticos optimistas sobre el descenso de las desigualdades en la región, que la persistencia de estas desigualdades de excedente en América Latina sigue siendo persistente.

## Bibliografía

Abramo, Laíz (1998) “Um olhar de gênero. Visibilizando precarizações ao longo das cadeias produtivas”, en Laíz Abramo y Alice Rangel de Paiva Abreu (org.), *Gênero e trabalho na sociologia latino-americana*, Sao Paulo: ALAST/SERT.

Abramo, Laíz (2001) “Mercado de trabajo, flexibilización y nuevas formas de regulación”, en *Trabajo*, año 2, núm. 4.

Agacino, Rafael (1994) *Acumulación, Distribución y Consenso en Chile*, documento en Archivo Chile, Santiago de Chile: Centro de Estudios Miguel Enríquez.

Arellano, Karina, Diego Bacarelli, Lucía De Gennaro, Soraya Giradles, Emilio Sadier, Cecilia Dallacia (2009) “Construcción del sujeto de trabajo en la condición de precariedad”, en Julio César Neffa, Enrique de la Garza Toledo y Leticia Muñiz Terra (comp.), *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*, Buenos Aires: Clacso/CAICYT, vol. I.

Barrientos, Armando (1998) *Pension Reform in Latin America*, Aldershot: Ashgate.

Bensusán, Graciela (2009) “Estándares laborales y calidad de los empleos en América Latina”, en *Perfiles Latinoamericanos*, año 17, núm. 34.

Bruchardt, Hans-Jürgen y Nico Weinmann (2012) *Social Inequality and Social Policy outside the OECD. A New Research Perspective on Latin America*, ICDD Working Papers, núm. 51, Kassel: International Center for Development and Decent Work.

Burki, Shaid Javed. y Guillermo Perry (1997) *The Long March: A Reform Agenda for Latin America and the Caribbean in the Next Decade*, Washington: The World Bank.

Carrillo, Jorge (1995) “La experiencia latinoamericana del Justo a Tiempo y del Control Total de Calidad”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 1.

Castel, Robert (1997) *La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*, Buenos Aires: Paidós.

Castillo Fernández, Dídimo (2009) *Los nuevos trabajadores precarios*, México: Universidad Autónoma del Estado de México/Porrúa.

Cepal (2003) *Panorama social de América Latina. 2002-2003*, Santiago de Chile: Cepal.

Cook, María Lorena (2007) *The Politics of Labor Reform in Latin America. Between Flexibility and Rights*, University Park, The Pennsylvania State University Press.

De la Garza Toledo, Enrique (2000) “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México: El Colegio de México/Flasco/UAM/Fondo de Cultura Económica.

De la O, María Eugenia y Rocío Guadarrama (2006) “Género, proceso de trabajo y flexibilidad laboral en América Latina”, en Enrique de la Garza Toledo (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*, México: Anthropos/Universidad Autónoma Metropolitana.

Dedecca, Claudio Salvadori (2012): “Población, trabajo y desarrollo en Brasil: oportunidades y desafíos”, en *Estudios Sociológicos*, vol. 30, núm. 90.

Dubar, Claude (1991) *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, París: Armand Collin.

Escobar Latapí, Agustín (1999) “Los hombres y sus historias. Reestructuración y masculinidad en México”, en A. Escobar y S. Bastos, *Hombres, trabajo y hogar*, en *Cuadernos de Ciencias Sociales*, núm. 112, San José: Flasco.

Figueiredo Santos, José Alcides (2005) “Efeitos de Classe na Desigualdade Racial no Brasil”, en *DADOS-Revista de Ciências Sociais*, vol. 48, núm. 1.

Galín, Pedro (1991) “El empleo precario en América Latina”, en P. Galín et al., *La flexibilización laboral en Venezuela. ¿Nuevo nombre o nueva realidad?*, Caracas: ILDIS/Nueva Sociedad.

Gálvez, Thelma (2001) “Aspectos económicos de la equidad de género”, en *Serie Mujer y Desarrollo*, núm. 35, Santiago de Chile: Cepal.

González de la Rocha, Mercedes (1998) “Exclusión laboral: dilemas y retos analíticos. Algunas reflexiones sobre el impacto del desempleo en la vida doméstica”, en Nadya A. de Castro y Claudio S. Dedecca (org.), *A ocupacao na América Latina: tempos mais duros*, Sao Paulo/Rio de Janeiro: ALAST.

González de la Rocha, Mercedes (1999) “La reciprocidad amenazada: un costo

más de la pobreza urbana”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, núm. 9.

Guadarrama Olivera, Rocío, Alfredo Hualde Alfaro y Silvia López Estrada (2012) “Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: una propuesta teórica-metodológica”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año 74, núm. 2.

Guimarães, Nadia, Didier Demazière, Helena Hirata y Kurumi Sugita (2010) “Unemployment, A Social Construction”, en *Economic Sociology\_the european electronic newsletter*, vol. 11, núm. 3.

Guimarães, Nadia (2009) *Desemprego, uma construção social. São Paulo, Paris e Tóquio*, Belo Horizonte: Argvmentvm Editora.

Guimarães, Nadia (2011) “O Que Muda Quando se Expande o Assalaramiento (E Em Que o Debate da Sociologia Pode nos Ajudar a Compreendê-lo)?”, en *DADOS-Revista de Ciências Sociais*, vol. 54, núm. 4.

Iranzo, Consuelo y Marcia Paula Leite (2006) *La subcontratación laboral en América Latina*, en Enrique de la Garza Toledo (coord.).

Krein, José Dari y Aselmo Luis dos Santos, (2012) “La formalización del trabajo en Brasil. El crecimiento económico y los efectos de las políticas laborales”, en *Nueva Sociedad*, núm. 239.

Lavinas, Lena (2012) “Desafios de la política social de Brasil: ¿cómo mantener el crecimiento económico con inclusión social?”, en *Revista Ciências Sociais*.

Lemus Barahona, Leslie (2011) “De la formalidad a la empleabilidad: ¿prolongada transición o modelo híbrido del mercado laboral? Las trayectorias laborales del campo profesional de la ingeniería industrial en Costa Rica”, en *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, vol. 8, núm. 1.

Lindenboim, Javier y Carolos Pérez (2004) “The Precariousness of Argentine Labor Relations in the 1990s”, en *Latin American Perspectives*, vol. 31, núm. 4.

López-Calva, Luis y Nora Lustig (2010) “Explaining the Decline in Inequality in Latin America: Technological Change, Educational Upgrading, and Democracy”, en Luis López-Calva y Nora Lustig (eds.), *Declining Income Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*, Baltimore: Brookings Institution Press.

López-Calva, Luis y Nora Lustig (2012) “The Decline in Inequality in Latin America: The role of Markets and the State”, en *LASA Forum*, vol. 43, issue 3.

Lucena, Héctor (2006) *Las nuevas Relaciones Industriales*, en Enrique de la Garza Toledo (coord.).

Mezzerá, Jaime (1985) “Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina”, en Daniel Carbonetto *et al.*, *El sector informal urbano en los países andinos*, Quito: ILDIS/ CEPESIU.

Mora Salas, Minor y Orlandina de Oliveira (2012) “Las vicisitudes de la inclusión laboral en los albores del siglo XXI: trayectorias ocupacionales y desigual-

dades sociales entre jóvenes profesionistas mexicanos”, en *Estudios Sociológicos*, vol. 30, núm. 88.

Mora Salas, Minor (2010) *Ajuste y empleo: la precarización del trabajo asalariado en la era de la globalización*, México: El Colegio de México.

Murillo, María Victoria (2001) “La encrucijada del sindicalismo latinoamericano”, en *Política y Gobierno*, vol. 8, núm. 2.

Neffa, Julio César (2009) “El Plan de Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJyJHD). Análisis de sus características y objetivos. Fortalezas y debilidades”, en J.C. Neffa, Enrique de la Garza Toledo y L. Muñiz Terra (comp.), *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*, Buenos Aires: CLACSO/CAICYT, vol. II.

OIT, Organización Internacional del Trabajo (2000) *Panorama laboral. América Latina y el Caribe 2000*, Lima: Organización Internacional del Trabajo.

OIT, Organización Internacional del Trabajo (2009) *Panorama laboral. América Latina y el Caribe 2009*, Lima: Organización Internacional del Trabajo.

OIT, Organización Internacional del Trabajo (2010) “Entendiendo el crecimiento del empleo formal en Brasil, Temas especiales”, en *Panorama laboral. América Latina y el Caribe 2010*, Lima: Organización Internacional del Trabajo.

Oliveira, Orlandina de y Bryan Roberts (1997) “El crecimiento urbano y la estructura social urbana en América Latina, 1930-1990”, en L. Bethell (ed.), *Historia de América Latina. Economía y sociedad desde 1930*, Barcelona: Editorial Crítica, vol. 11.

Pacheco, Edith, Enrique De la Garza, y Luis Reygadas (coord.) (2012) *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, México: El Colegio de México.

Pérez Sáinz, Juan Pablo (1998) “¿Es necesario aún el concepto de informalidad?”, en *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 13.

Pérez Sáinz, Juan Pablo (1999) *From the Finca to the Maquila. Labor and Capitalist Development in Central America*, Boulder: Westview Press.

Pérez Sáinz, Juan Pablo (2013) “¿Disminuyeron las desigualdades sociales en América Latina durante la primera década del siglo XXI? Evidencia e interpretaciones”, en *Desarrollo Económico*, vol. 53.

Pérez Sáinz, Juan Pablo (2014) *Mercados y bárbaros. La persistencia de las desigualdades de excedente en América Latina*, San José: FLACSO.

Pérez Sáinz, Juan Pablo y Minor Mora Salas (2006) “Exclusión social, desigualdades y excedente laboral. Reflexiones sobre América Latina”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año 68, núm. 3.

Polanyi, Karl (1992) *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México: Fondo de Cultura Económica.

Prealc (1991) *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, Santiago de Chile: Prealc.

Reygadas, Luis (2004) “Más allá de la clase, la etnia y el género: acciones frente

a diversas formas de desigualdad en América Latina”, en *Alteridades*, año 14, núm. 28.

Roberts, Kenneth (2012) *The Politics of Inequality and Redistribution in Latin America's Post-Adjustment Era*, Working Paper, núm. 2012/08, Helsinki, UNU-WIDER.

Stallings, Barbara y Wilson Peres (2000) *Growth, Employment and Equity: The Impact of Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*, Washington: Brookings Institution/ECLAC.

Tello, Griselda (1989) “La segregación por género en el mercado laboral. Lima 1974-1987”, en Peri Paredes y Griselda Tello, *Los trabajos de las mujeres. Lima, 1980-1987*, Lima: AED-ATC Asociación Laboral para el Desarrollo.

Tilly, Charles (1999) *Durable Inequality*, Berkeley: University of California Press.

Tokman, Victor (1998) “Empleo y seguridad: demandas de fin de siglo”, en *Anuario Social y Político de América Latina y El Caribe 2*, Caracas: Flacso/ Nueva Sociedad.

Vega Ruíz, María Luz (2001) *La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado*, Lima: OIT.

Weller, Jürgen (2014) “Aspectos de la evolución reciente de los mercados laborales en América Latina y el Caribe”, en *Revista de la Cepal*, núm. 114.



# Teoría sociológica y trayectorias profesionales: nociones para el análisis del mercado de trabajo de América Latina

Luís Fernando Santos Corrêa da Silva\*

## Introducción

El concepto de trayectoria ocupacional remite a la construcción procesual de la ruta que ha seguido un individuo en el mercado de trabajo, ya sea por un periodo de tiempo predefinido o a lo largo de toda su vida. Este concepto articula aspectos estructurales del mercado de trabajo como son: la influencia de factores macro-económicos (tanto locales como globales); la naturaleza de las estrategias empresariales para determinado segmento del mercado y la demanda de determinado perfil de trabajadores y, por último, factores inherentes a los proyectos personales de los trabajadores así como los capitales (económicos y simbólicos) que éstos ponen en acción buscando su inserción o movilidad en el mercado de trabajo. Las trayectorias ocupacionales también son un fenómeno diacrónico, pues se desarrollan a través del tiempo, mediante continuidades y rupturas (Valenduc, 2008; Silva, 2003).

En los últimos años, se han llevado a cabo estudios empíricos sobre las trayectorias ocupacionales en el ámbito de la sociología del trabajo latinoamericana, analizando sobre todo los efectos de la reestructuración productiva en el mercado de trabajo en la década de los noventa. En Brasil, por ejemplo, lo que orientó los estudios sobre las trayectorias ocupacionales fueron las posibilidades de reinserción profesional de los trabajadores despedidos de los segmentos del mercado afectados por la reestructuración productiva (Cardoso, 2000; Guimarães, 2004).

No obstante, las bases teóricas que han fundamentado los estudios de las trayectorias ocupacionales en América Latina tienen una fuerte

\* Profesor de la Universidad Federal de la Frontera Sur (UFFS), Brasil.

relación con la realidad europea y su experiencia histórica reciente, siendo insuficientes para el análisis del contexto latinoamericano. En este sentido, es necesario indagar las características particulares del mercado de trabajo para poder comprender los tipos de trayectorias que experimentan los trabajadores de la región.

En este artículo se plantea que la configuración que asume el mercado de trabajo en América Latina impone desafíos al pensamiento sociológico, dado que la producción teórica que se propone para entender las trayectorias de los trabajadores se apoya principalmente en la realidad de los países europeos, discutiendo cuáles serían las posibilidades de promoción de seguridad laboral para el trabajador. Como es del conocimiento de todos, la experiencia histórica europea tiene características peculiares que no permiten su generalización a la realidad de los demás contextos sociales específicos.

A continuación se analizan las aportaciones de cuatro sociólogos contemporáneos —Zygmunt Bauman, Robert Castel, Ulrich Beck y Manuel Castells— con el fin de explicar sus límites y posibilidades para la comprensión de la realidad laboral latinoamericana. Después se presentan datos sobre los mercados de trabajo de América del Norte y algunos países de América Latina y Europa, con la finalidad de demostrar sus particularidades.

## **Teoría sociológica y trayectorias ocupacionales de los trabajadores**

El trabajo se ha constituido en uno de los principales valores de las sociedades modernas, ya sea como actividad dirigida al progreso socioeconómico, o como *locus* de emergencia de la emancipación humana, como argumenta la teoría marxista. En la modernidad, el trabajo estuvo relacionado con una esencia intrínsecamente humana: el ser humano contribuiría, por medio de su inserción en el proceso productivo, a la consagración de una nueva lógica societal, previsible y controlable, teniendo como objetivo el aumento de las riquezas y la erradicación de la miseria (Bauman, 2001: 157-158).

En el contexto de las sociedades contemporáneas, donde son cuestionados los presupuestos que dieron consistencia a la noción de modernidad, dio inicio un intenso debate sobre el papel del trabajo en la conformación de la vida social. La centralidad del trabajo, por ejemplo, pasó a ser cuestionada en sus aspectos sociales, económicos y subjetivos, y también como fundamento clave de la explicación sociológica.

Las interpretaciones más comunes sobre la naturaleza de las transformaciones sociales en curso argumentan que desde las últimas décadas

del siglo pasado estaríamos presenciando el pasaje a un nuevo tipo de sociedad. En la esfera de la teoría sociológica, autores como Zygmunt Bauman, Robert Castel, Ulrich Beck y Manuel Castells han tratado de interpretar la nueva realidad del trabajo y del empleo, destacando los efectos que los cambios acarrearán en la vida de los trabajadores.

Según Bauman (2001), la principal característica del actual estadio de la modernidad es la fluidez. Para este autor, los proyectos colectivos tenidos como referencia en la “modernidad sólida” están en crisis debido a la emergencia de una versión privatizada de la modernidad, caracterizada sobre todo por el individualismo y por el debilitamiento de los lazos sociales (Bauman, 2001: 7-22).

En el contexto de la “modernidad líquida”, como la denomina Bauman, las trayectorias individuales se guían por la lógica de la flexibilidad y los proyectos de vida son concebidos en escenarios de corto plazo. Bauman considera que el trabajo substantivo, proyecto compartido por toda la humanidad, se está transformando en “episodios de trabajo”, aislados del resto de la vida de los individuos (Bauman, 2001: 157-161).

Según este autor, la “modernidad sólida” estableció una relación de complementariedad entre capital y trabajo basada en compromisos mutuos y necesarios para el desarrollo sostenido. El empleo industrial, típico del periodo, se constituía en una relación de largo plazo, dada la expectativa del empleo para toda la vida. No obstante, la emergencia de la “modernidad líquida” acarreó el derrumbe del “empleo como lo conocemos”. Para Bauman, la nueva lógica del mercado de trabajo, basada en el empleo por tiempo determinado, sin contrato y sin protección social, tiende a marcar de incertidumbre la vida del trabajador (Bauman, 2001: 166-169).

Bauman también destaca que la “modernidad líquida” está provocando la segregación de los mercados de trabajo en dos polos: en el primero, constituido por “trabajadores de rutina” que son fácilmente sustituibles, se destaca la falta de vínculos sólidos entre el trabajo realizado y los proyectos de vida de quien lo realiza; y en el segundo, constituido por trabajadores ubicados en la cúspide de la pirámide ocupacional, se subrayan cualidades como ligereza y volatilidad: la inestabilidad, la hibridez y la desorientación son consideradas como valores primordiales y sus ocupantes son “cazadores de oportunidades” (Bauman, 2001: 174-178).

Bauman argumenta que la modernidad se atribuye a sí misma el intento de combatir la ambivalencia<sup>1</sup> por medio de la instauración del or-

<sup>1</sup> Según Bauman, la ambivalencia sería: “la posibilidad de conferir a un objeto o a un evento más de una categoría, es un desorden específico del lenguaje, una falla de la función nominadora (segregadora) que el lenguaje debe desempeñar” (Bauman, 1999: 09).

den y de la negación del caos. No obstante, según el autor, esta tarea es imposible ya que el orden y la ambivalencia son, ambos, producto de la modernidad. Así, en la medida en que la actividad ordenadora tendría como uno de sus elementos fundamentales la producción polisémica de discursos sobre un mismo objeto, ella misma se construye como práctica ambivalente<sup>2</sup> (Bauman, 1999: 14-26).

De acuerdo con Bauman, en la actualidad el problema de la ambivalencia se está volviendo una cuestión personal, pues se está desplazando de la esfera colectiva a la esfera privada. En consecuencia, ocurre un proceso de privatización de la ambivalencia que demanda de los individuos la capacidad de obtener respuestas a sus necesidades e inquietudes por medio del conocimiento especializado (Bauman, 1999: 207).

Si consideramos los argumentos presentados por Bauman, es posible suponer que la valorización de las competencias especializadas también influye en los mercados de trabajo, haciendo que las ocupaciones con contenidos especializados sean todavía más centrales en el proceso de creación de valor. De ese modo, los trabajadores que desempeñan actividades laborales especializadas tendrían mayores oportunidades de recorrer trayectorias ocupacionales menos marcadas por la incertidumbre, dado que disponen de un capital de calificación bien cotizado en el mercado de trabajo. En el marco de la polarización laboral de las sociedades occidentales contemporáneas, como subraya Bauman, el especialista está ubicado en la cúspide de la estructura del empleo.

No obstante todo lo anterior, se considera que la principal limitación de la perspectiva de Bauman es su generalidad. Al proponer un análisis en términos de las consecuencias de la modernidad —que, como sabemos, es un proceso de transformación histórica de largo alcance—, Bauman termina por no incorporar supuestas diferencias derivadas de contextos sociales específicos. Algunos aspectos subrayados por el autor, como la creciente individualización del trabajo y la fragmentación de los lazos sociales, merecen ser analizados en el marco de cada contexto particular, abarcando especificidades nacionales, regionales o sectoriales.

Tal y como lo hace Bauman, Robert Castel (2005), al analizar algunos aspectos relacionados con la condición de los individuos en la modernidad, considera que la seguridad e inseguridad sociales son las caras de una misma moneda. Según este autor, las sociedades occidentales modernas —Europa central, Estados Unidos y Canadá— están consideradas entre las más seguras de la historia de la humanidad. No obstante, el

<sup>2</sup> Ejemplo de ello sería la ciencia, que al mismo tiempo que contribuye al ordenamiento del mundo, a través de la producción de conocimiento, está inmersa en los múltiples discursos y disensos inherentes al campo científico.

autor sostiene que en la actualidad se experimenta un sentimiento de inseguridad, compartido colectivamente, generado a partir de la búsqueda de seguridad. Castel argumenta que en las sociedades modernas, donde los sistemas de protección social no pueden ser plenamente acatados, están en conflicto las expectativas de seguridad socialmente construidas, y la capacidad real de las sociedades para proveerla. Para Castel, el sentimiento de inseguridad vivido en la actualidad no tiene que ver con las amenazas reales sino que es resultado del desplazamiento ininterrumpido de las exigencias por protección, en la medida en que anteriormente esas demandas eran satisfechas (Castel, 2005: 7-11).

La noción de inseguridad desarrollada por Castel remite a la incapacidad de los individuos para garantizar la subsistencia a través de sus propios medios y recursos. De esa manera, concomitantemente a la constitución del Estado liberal en el siglo XVIII surgió la noción de que la propiedad privada, vinculada a un Estado de derecho, son condiciones necesarias para la seguridad de los ciudadanos. En consecuencia, también surgió la cuestión de cómo garantizar la seguridad de los demás miembros de la sociedad, es decir, de los no propietarios. Castel argumenta que tal *impasse* fue solucionado concediendo una importante protección al trabajo por medio de un nuevo tipo de propiedad, en este caso de naturaleza social: el empleo, dotado de derechos y protecciones sociales.

Tal y como la propiedad privada, la propiedad social está dirigida a la seguridad de los individuos, condición necesaria para la cohesión social. De ahí surgió la sociedad salarial, fuertemente jerarquizada, pero también fuertemente protectora. Castel argumenta que capital y trabajo se articularon como aliados sociales para establecer la agenda del futuro, teniendo como objetivo la eliminación de riesgos de inseguridad social. En consecuencia, surgieron sistemas de regulación colectiva —como el derecho al trabajo y a la protección social— con el propósito de atenuar las desigualdades inherentes a la relación capital/trabajo (Castel, 2005: 35).

No obstante, la crisis que afectó a la sociedad en el último cuarto del siglo XX puso en jaque al sistema de protección social característico del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Como símbolos visibles de esta crisis, Castel cita el aumento del desempleo, la precarización de las relaciones de trabajo y las formas atípicas de contratación, aspectos que en conjunto acarrearán grados más elevados de vulnerabilidad social (Castel, 1998: 513-518).

Por otro lado, la crisis que marcó a la sociedad salarial ocurrió pa-

ralelamente a la fragmentación de las categorías socio-profesionales homogéneas, pivote del sistema colectivo de protección social. Según Castel, el escenario surgido de ese proceso apunta a la diversificación de las categorías profesionales y de las desigualdades, que también son significativas al interior de una misma categoría profesional, así como entre trabajadores portadores de un nivel similar de calificación. En resumen, para Castel el mundo del trabajo pasó a estructurarse en relaciones individualizadas e inestables, basadas en una movilidad generalizada en el mercado de trabajo.

En este contexto, para Castel, la trayectoria ocupacional se está volviendo móvil y las carreras laborales pasan a ser construidas a lo largo de diversas inserciones y reinserciones en el mercado de trabajo en el transcurso de la vida productiva. Aunque esta situación afecta a todos los grupos profesionales, el impacto de la movilidad no les afecta por igual: este autor considera que la mayor inestabilidad puede observarse en segmentos de actividades relacionadas con las tecnologías de la información (Castel, 2005: 47-48).

Por último, Castel sostiene que las perspectivas para el futuro del trabajo no deben ser analizadas desde la dualidad de visiones optimistas o pesimistas, dado que todavía está por conocerse si las sociedades contemporáneas atraviesan por un periodo de transición entre un capitalismo industrial y otro tipo de capitalismo, o si estaríamos presenciando un periodo de consolidación del nuevo capitalismo. De esa definición —la naturaleza de los nuevos tiempos— dependen las expectativas planteadas para el mundo del trabajo. Para este autor, primero es necesario aceptar lo imprevisible del futuro, aunque sin hacer a un lado la importancia que tiene la protección social en cualquier configuración que esté emergiendo (Castel, 2005: 88).

Frente a los argumentos presentados, es necesario evaluar hasta dónde es posible comprender la realidad social de los países latinoamericanos a partir de la teoría de Castel. A pesar de basarse en la realidad europea, que experimentó la sociedad salarial en sus fundamentos, la teoría de Castel analiza procesos que comprenden a todas las sociedades occidentales contemporáneas y que pueden ser entendidos a través de los conceptos de vulnerabilidad social, seguridad/inseguridad sociales e individualización del trabajo. No obstante, determinadas categorías de análisis utilizadas por el autor, como sociedad salarial y estatuto del trabajo, abarcan apenas un *locus* de reproducción situado en el tiempo y en el espacio (Europa central). En este caso, cabe resaltar que el empleo de la teoría de Castel para entender el mercado de trabajo latinoamericana-

no debe tener presente las singularidades locales que condicionarían los diferentes tipos de trayectorias vividas por los trabajadores. Hasta los procesos globales —como la individualización del trabajo— tienden a asumir características diferentes según el contexto social, económico y cultural en el cual se desarrollan las relaciones de trabajo.

Tal y como lo hace Castel, el sociólogo alemán Ulrich Beck le concede una centralidad analítica al régimen de inseguridad a que están sometidas las sociedades occidentales en la actualidad. Para este autor, las sociedades occidentales contemporáneas experimentan formas precarias, imprecisas, discontinuas e informales de empleo. Él argumenta que el estilo de vida en los países del sur del planeta, caracterizado por múltiples formas de inserción laboral e inseguridad en el empleo, se está generalizando a todo occidente (Beck, 2009: 9).

De esta manera, Beck desarrolla la tesis de la —brasileñización de Occidente—<sup>3</sup> entendiendo por esto los cambios en el empleo observados en los países de Europa central a partir de las dos últimas décadas del siglo XX y que en sus principales aspectos reproducen las condiciones del mercado de trabajo brasileño. Según Beck, el ejemplo de Brasil es emblemático debido a la desvinculación entre crecimiento económico y mejora en las condiciones laborales, dado que la estabilización económica de la década de los noventa no estuvo acompañada de efectos positivos sobre el trabajo organizado (Beck, 2000: 104-108).

Beck considera que la “brasileñización de Occidente” está enmarcada en un proceso más amplio y puede ser definida como “economía política de la inseguridad”, caracterizada por los siguientes aspectos: las relaciones de poder pasarían a estructurarse entre agentes vinculados a un territorio (gobierno, parlamento, sindicatos) y agentes económicos desterritorializados (el capital, las finanzas y el comercio); la capacidad de los Estados para manejar las cuestiones relativas a la pobreza y al desempleo ha disminuido; el trabajo remunerado se ve amenazado por la introducción de las tecnologías de la información en los procesos productivos; el trabajo tiende a volverse precario, las biografías personales se vuelven frágiles y el Estado asistencial disminuye su efectividad; por último, la economía está transfiriendo los riesgos a los individuos, en la medida que los contratos laborales son de corta duración y pueden ser fácilmente rescindidos (Beck, 2000: 11).

Según Beck, cuanto más las relaciones de trabajo están sujetas a la desregulación y a la flexibilidad, mayor la intensidad con que la sociedad laboral se vuelve una sociedad de riesgo.

<sup>3</sup> “brasileñización de Occidente”, en español.

Otro aspecto destacado por Beck es la individualización creciente del trabajo experimentada después de los treinta gloriosos años de la posguerra. De acuerdo con este autor, la individualización laboral acarrea la indiferenciación de pares esenciales para el mantenimiento de la cohesión social, entre ellos: capital y trabajo, empresa y mercado, trabajo doméstico y trabajo profesional. Beck considera que la fragmentación del trabajo regular, tanto desde el punto de vista contractual como temporal, contribuye a la desagregación de la vida social en la familia y en las localidades.

Con respecto a las trayectorias individuales, Beck argumenta que surgieron dos modelos de acción: por un lado, están emergiendo nuevos espacios de libertad en la elección y conformación del propio trabajo y de la propia vida; por otro lado, se están experimentando nuevas formas de exclusión y riesgos que el Estado y la economía tratan de desligar de la esfera colectiva remitiéndolos a los individuos. De acuerdo con este autor, lo que queda de esa nueva configuración societal son oportunidades y riesgos al mismo tiempo, dando lugar a trayectorias individuales contingentes (Beck, 2000: 63-64).

Según Beck, en caso de que persista la tendencia a la inseguridad, será posible observar cuatro diferentes grupos de trabajadores en las sociedades occidentales, mismos que se presentan en el Cuadro 1.

El análisis de los argumentos presentados por Beck permite concluir que hay un déficit explicativo en su teoría, principalmente en lo concerniente a la utilización del concepto de “brasileñización de Occidente”. En años recientes, el mercado de trabajo brasileño presentó una reducción en su nivel de informalidad<sup>4</sup> debido a la mejora en los indicadores de crecimiento económico y una consecuente expansión del mercado de trabajo formal. En este sentido, la reversión de la tendencia histórica al aumento de la informalidad en Brasil no permite la generalización de las condiciones del mercado de trabajo brasileño al resto del mundo. Por otro lado, también deben destacarse los límites de una posible generalización de la experiencia histórica brasileña, ya sea por el carácter etnocéntrico de esa empresa, o porque las experiencias singulares sufren la influencia de factores económicos, sociales, culturales y políticos específicos, que difícilmente son reproducidos en los mismos moldes.

La tipología presentada por Beck, que clasifica en cuatro diferentes grupos a los trabajadores de las sociedades occidentales contemporáneas, parece presentar un vacío entre las dos primeras posiciones. En este sen-

<sup>4</sup> Datos de la Investigación Nacional por Muestra de Domicilios *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios* (PNAD) señalan que la informalidad habría disminuido en el mercado de trabajo brasileño, pasando de 57 por ciento en 2001 a 49 por ciento en 2007.

tido, es de suma importancia considerar la categoría ausente de trabajadores calificados no-precarios, sobre todo técnicos de nivel medio y superior, que no se ubican en la categoría “Colones”, pero tampoco entre los trabajadores calificados precarios, puesto que forman parte de un segmento del mercado de trabajo que no puede ser despreciado.

Cuadro 1. Clases de trabajadores en las sociedades occidentales modernas

Clases	Definición
“Colones” <sup>*</sup> de la era global	Son los beneficiados de la globalización, propietarios de capital que se mueven globalmente y ocupan cargos de dirección. Son también las élites económicas y del conocimiento.
Calificados precarios	Son trabajadores temporales, bien remunerados y poseedores de excelentes currículos; no obstante, están insertos en contextos socio-ocupacionales inestables.
“Trabajadores pobres” <sup>**</sup>	Son trabajadores poco calificados, constantemente amenazados por la globalización y por la posible automatización de sus puestos de trabajo.
Pobres localizados	Los pobres localizados tienen tiempo de sobra, pero están localizados en un espacio fijo.

\* “Clase de Colón”, en el texto en español. Beck compara a esa clase con Cristóbal Colón en su marcha por nuevas conquistas territoriales.

\*\* *Working poor* en el texto original.

Fuente: adaptado de Beck, 2000: 117-118.

Para efectos del análisis de la realidad latinoamericana, la teoría de Beck se muestra de difícil aplicación, dado que asume el principio de la totalidad al generalizar características que pueden ser consideradas propias de una realidad particular, la brasileña, y que ni siquiera se mantuvo estable en el transcurso de la última década. Del mismo modo, la tipología de trabajadores elaborada por el autor necesita adecuarse a la realidad de América Latina, de modo que incorpore elementos como la informa-

lidad, el desempleo y las desigualdades por motivos de edad y género.

Un cuarto y último enfoque es introducido por Manuel Castells (2000), para quien las sociedades contemporáneas asisten a la emergencia de una nueva estructura social, asociada a un nuevo modo de desarrollo denominado por él como informacionalismo (Castells, 2000: 50-54).

Según Castells, la difusión de las tecnologías de la información en el proceso productivo lleva a la adopción de nuevas prácticas organizativas con el objetivo de reestructurar los procesos de trabajo y los modelos de empleo. Tales innovaciones transforman las estructuras organizativas vigentes —fundadas en los principios de la integración vertical y de la división técnica del trabajo— logrando una mayor integración entre todas las actividades desempeñadas por la empresa y ofreciendo, supuestamente, al trabajador mayor capacidad de intervenir en la toma de decisiones (Castells, 2000: 210-214).

Castells considera que la transformación de la estructura del empleo es uno de los principales indicadores de los grandes procesos de transición histórica. No obstante, el autor cree que no hay una ruta única a ser seguida por todas las sociedades, tomando en cuenta que los aspectos culturales, institucionales y de naturaleza política influyen en sus opciones. Según Castells, en el informacionalismo se da una tendencia al aumento de la participación relativa de las ocupaciones consideradas informacionales —tales como administradores, profesionales especializados y técnicos— en la composición de la estructura ocupacional, así como de ocupaciones relacionadas con los servicios de oficina.

Para ilustrar las transformaciones ocurridas en la estructura ocupacional de las sociedades en transición hacia el informacionalismo, Castells desarrolló una tipología del proceso productivo organizado con base en la tecnología. Dicha tipología busca articular las tareas básicas del proceso de trabajo informacional y sus respectivos ejecutores (Cuadro 2).

La tipología presentada en el cuadro respecto a las funciones, está relacionada a otras dos tipologías también elaboradas por Castells:

1. La primera, referente a los cargos, representada por: i) trabajadores activos en la red, que están conectados a ella y tienen autonomía para navegar por las rutas de la empresa en red; ii) trabajadores pasivos en la red, que están conectados a ella pero no tienen autonomía de decisión, y iii) trabajadores desconectados, que realizan sus actividades fuera de la red y permanecen cautivos a las tareas definidas por los niveles jerárquicos superiores.
2. La segunda, referente a la capacidad para actuar en los procesos de

toma de decisiones y que serían: i) los que dicen la última palabra, o sea, los que deciden en última instancia; ii) los participantes, que están incluidos en los procesos de toma de decisiones, y iii) los ejecutores, que ponen en práctica las decisiones (Castells, 2000: 308).

Cuadro 2. Tareas básicas y sus ejecutantes en el proceso de trabajo informacional

Tarea	Ejecutores
Toma de decisiones estratégicas y planeación	Dirigentes
Innovación en productos y procesos	Investigadores
Adaptación y definición de los objetivos de la innovación	Proyectistas
Gestión de las relaciones entre la decisión, la innovación, el proyecto y la ejecución	Integradores
Ejecución de las tareas bajo la propia iniciativa y entendimiento	Operadores
Ejecución de tareas auxiliares, que no fueron o no pueden ser automatizadas	Dirigidos

Fuente: adaptado de Castells, 2000: 308.

Castells argumenta que las anteriores tipologías —de tareas y ejecutores, de cargos y de actuación en los procesos de toma de decisiones de las empresas— no son un tipo ideal, tampoco un “paisaje futurista” (Castells, 2000: 309). Tales tipologías fueron creadas de acuerdo a los resultados de estudios empíricos sobre la influencia de las tecnologías de la información en la organización y en las relaciones de trabajo. No obstante, aunque tales tipologías sean adecuadas para mostrar las transformaciones del trabajo en la sociedad de la información, no es posible reducir la heterogeneidad de los mercados y procesos de trabajo a esas definiciones.

Por otro lado, una de las principales tesis desarrolladas por Castells se refiere a la individualización del trabajo en las sociedades occidentales contemporáneas, posible gracias a las tecnologías de la información y estimulada por la competencia global. En el contexto de la sociedad de la información, dos modelos de fuerza de trabajo pueden considerarse predominantes: una permanente, constituida por administradores y “analistas simbólicos”, que actúan con base en la información; otra disponible, que está sujeta a la automatización de sus puestos de trabajo, así como a las variaciones de la demanda y de los costos del trabajo. Según Castells, la ausencia de acuerdos socialmente establecidos sobre

las múltiples dimensiones del trabajo puede acarrear la generalización de diferentes formas de flexibilidad para trabajadores poco o muy especializados (Castells, 2000: 344-345). También considera que el surgimiento de un modelo flexible de empleo lleva a la desaparición de la idea de carrera previsible, con contrato de trabajo de tiempo completo, por un largo periodo y mediado por derechos y obligaciones comunes a toda fuerza de trabajo.

Con respecto a las trayectorias ocupacionales propiamente dichas, la teoría de Castells sugiere que las posibilidades de inserción, permanencia y reinserción en el mercado de trabajo están condicionadas por la posición que el trabajador ocupa en la estructura ocupacional, así como por los contextos geográficos, institucionales, culturales y sectoriales. Por lo tanto, la naturaleza de la ocupación en la cual está inserto el trabajador (relacionada o no con las calificaciones más cotizadas en el mercado de trabajo), tiene mucha importancia a la hora de establecer las trayectorias ocupacionales en la sociedad de la información. En este sentido, es posible suponer que cuanto mayor es el conocimiento agregado a la ocupación, mayores son las posibilidades de que el trabajador inserto en ella integre lo que Castells llama fuerza de trabajo “permanente”, en oposición a la fuerza de trabajo “disponible”.

En comparación con los demás enfoques, el de Castells parece ofrecer mejores recursos para el análisis de los mercados de trabajo en América Latina, ya que destaca la importancia de las especificidades sociales, económicas y culturales en las cuales se desarrolla la acción humana, como uno de los principales elementos de análisis.

No obstante, los análisis de los mercados de trabajo anclados en la teoría de Castells deben aclarar el estadio de inserción de las sociedades analizadas en el informacionalismo, así como elucidar si éste ya es una realidad en determinado país o región. Por otro lado, conviene decir que la teoría de Castells fue desarrollada tomando como base el análisis de la realidad social de los países de Europa, América del Norte y Japón, no permitiendo, por lo tanto, su generalización en los mismos términos al contexto latinoamericano.

Frente a todo lo expuesto, es necesario destacar que los análisis de Bauman, Castel, Beck y Castells tienen en común el hecho de tomar como base la realidad europea, lo que limita su potencial explicativo de lo que pasa en América Latina, sobre todo cuando son apropiados en su totalidad para ilustrar la realidad de los mercados de trabajo de la región. A diferencia de lo que ocurrió en Europa central, los países latinoamericanos no contaron con un Estado de Bienestar Social consolidado. En

Brasil, por ejemplo, el empleo industrial, característico de esa realidad, nunca representó más de una quinta parte del empleo total.

Aunque tal hecho no invalide la utilidad analítica de esos enfoques, pues sigue siendo fundamental relacionar los grandes procesos de transformación histórica de occidente con las especificidades de la realidad latinoamericana, podemos afirmar que la heterogeneidad del mercado de trabajo latinoamericano impone desafíos a los investigadores que se lanzan a la tarea de interpretarla. Por eso, a continuación se presentan algunos datos donde se comparan los mercados de trabajo de varios países latinoamericanos, europeos y los de América del Norte, con el fin de alertar sobre la necesidad de analizar las trayectorias ocupacionales de los trabajadores según las particularidades observadas en cada contexto.

### **El mercado de trabajo en América Latina y los desafíos para la teoría sociológica**

Las especificidades del mercado de trabajo latinoamericano —en lo que respecta a sus diferencias con los mercados de trabajo de los países del centro capitalista, y a sus diferencias internas entre los países que lo componen— deben ser tomadas como punto de partida en cualquier investigación que tenga como objetivo analizar las trayectorias ocupacionales de los trabajadores de la región.

Para ilustrar las particularidades laborales de la zona, se han seleccionado algunos de los principales indicadores estructurales del mercado de trabajo latinoamericano, durante los 2000: i) la tasa de ocupación de la Población Económicamente Activa (PEA), desagregada por rango de edad; ii) la tasa de desempleo, desagregada por sexo, y iii) las tasas de informalidad y el porcentaje de trabajadores sin protección social. La elección de esos indicadores tiene que ver con la posibilidad de identificar características estructurantes de los mercados de trabajo latinoamericanos y porque permiten identificar desigualdades de género, por edad, y en lo que se refiere a la seguridad social de los trabajadores.

El análisis comparativo de los datos obtenidos de la muestra de países de América Latina y de Europa, así como de Estados Unidos y Canadá —referentes a la tasa de ocupación por rango de edad— señala que no es posible identificar un modelo que establezca una diferencia significativa entre los países latinoamericanos y los no latinoamericanos en lo que se refiere al momento de ingreso al mercado de trabajo. En la comparación entre los diez países seleccionados (cinco latinoamericanos y cinco no latinoamericanos), Chile y Francia son los que presentan menor tasa de ocupación de la PEA entre 15 y 19 años (15.2 y 15.3 por ciento, respec-

tivamente). De la misma forma, la heterogeneidad en las tasas de ocupación de la PEA puede ser observada entre los países que tienen mayores tasas de ocupación entre los 15 y 19 años, como Canadá y Brasil, con 55.1 y 50 por ciento, respectivamente.

No obstante lo anterior, los trabajadores latinoamericanos se mantienen activos por más tiempo en el mercado de trabajo. Excepto Estados Unidos, todos los demás países no latinoamericanos<sup>5</sup> presentan índices menores a diez por ciento en la tasa de ocupación de la PEA con 65 años o más. En lo que se refiere a los países latinoamericanos, México y Perú presentan los índices más elevados de tasa de ocupación de la PEA con 65 años o más (28.9 y 27.3 por ciento, respectivamente) y Uruguay presenta el menor índice (18 por ciento), aunque superior al de Estados Unidos (17 por ciento). Esto demuestra que los trabajadores latinoamericanos ejercen una actividad laboral por un periodo más largo de tiempo, ya sea a consecuencia de lo frágil de los sistemas nacionales de protección y previsión social, en términos de su amplitud, o debido a los bajos rendimientos de las pensiones y jubilaciones. Esta situación hace que sea necesario analizar las trayectorias ocupacionales de manera específica, ya que en los países de América Latina se mantiene empleado un considerable porcentaje de individuos por encima de los 65 años, rango de edad evidentemente más vulnerable a las oscilaciones del mercado de trabajo.

Datos del año 2007, es decir, previo a la crisis financiera internacional de 2008, ilustran que Alemania y Francia presentaban los mayores índices de desempleo en ese periodo (8.5 y 7.5 por ciento, respectivamente), mientras que México y Estados Unidos presentaban los menores índices en ese sentido (3.2 y 4.7 por ciento, respectivamente). No obstante, cuando esas tasas son divididas por sexo, se percibe que, excepto México, las mujeres latinoamericanas están más sujetas al desempleo que los hombres. En el caso de Uruguay, por ejemplo, el índice de desempleo es casi dos veces más alto entre las mujeres (12.4 por ciento entre las mujeres y 6.6 por ciento entre los hombres). En este sentido, debemos hacer una excepción en el caso de España que, a pesar de ser un país no latinoamericano, presenta, al igual que los países de América Latina, una marcada diferencia en los índices de desempleo entre hombres y mujeres (10.9 por ciento para mujeres y 6.4 por ciento para hombres).<sup>6</sup>

Otro aspecto importante para comprender las trayectorias ocupacionales de los trabajadores latinoamericanos es el elevado índice de infor-

<sup>5</sup> (Laborista, [http://laborista.ilo.org/data\\_topic\\_S.html](http://laborista.ilo.org/data_topic_S.html)).

<sup>6</sup> (Laborista, [http://laborista.ilo.org/data\\_topic\\_S.html](http://laborista.ilo.org/data_topic_S.html)).

malidad en las relaciones de trabajo. Entre los 14 países seleccionados, nueve tienen mercados de trabajo con tasas de informalidad superiores a 50 por ciento. Bolivia y Paraguay son los países latinoamericanos que tienen mayores índices de informalidad en las relaciones de trabajo, presentando tasas de 69 y 68.4 por ciento respectivamente. Los menores índices de informalidad se observan en Chile y Costa Rica, con porcentajes menores a 40 por ciento.

Por último, la cobertura de los programas de protección social para el trabajador también es un aspecto relevante para entender el mercado de trabajo latinoamericano. Los datos encontrados parecen estar directamente relacionados con la informalidad, dado que en la mayoría de los países de América Latina el vínculo formal de trabajo garantiza el acceso a los programas de protección social. Colombia, por ejemplo, en 2006 presentaba el índice más elevado, entre los países estudiados, de 70.7 por ciento de los trabajadores sin protección social. Una situación semejante se observaba en Bolivia, Paraguay, Ecuador y Nicaragua, que presentaban tasas superiores a 60 por ciento de los trabajadores sin protección social. Cabe señalar que los índices elevados de trabajadores sin protección social acarrearán mayores niveles de vulnerabilidad laboral cuando se dan violaciones al contrato de trabajo o en los casos en que ni siquiera existe.<sup>7</sup>

En análisis de los datos sobre el mercado de trabajo en América Latina reafirma la necesidad de revisar críticamente la teoría sociológica que analiza las transformaciones en los mercados de trabajo y las trayectorias ocupacionales de los trabajadores. Es fundamental pensar en nuevas categorías de análisis que refuercen las especificidades de los mercados de trabajo locales, dejando atrás el estudio de la realidad laboral latinoamericana a partir de conceptos que tienen como referencia a los países europeos y su experiencia histórica.

Aspectos estructurantes del mercado de trabajo latinoamericano — como las elevadas tasas de desempleo y de informalidad en las relaciones de trabajo, la limitada cobertura de los sistemas nacionales de protección social, así como la significativa desigualdad de género observada en algunos países— necesitan ser incorporados en los modelos de análisis de quien pretende investigar las trayectorias ocupacionales de los trabajadores latinoamericanos.

Cabe subrayar que el objetivo de esa tarea no se fundamenta en la negación de la contribución de esas teorías sino en la necesidad de establecer un diálogo crítico con las mismas, apuntando sus límites y posibilidades, dado que remiten a otros contextos sociales y son producidas

<sup>7</sup> (SEDLAC, <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/sedlac/esp/index.php>).

teniendo como referencia países que vivieron experiencias distintas a las observadas en los países de América Latina.

## **Consideraciones finales**

Este artículo tuvo como objetivo presentar y analizar los límites y posibilidades de la teoría sociológica para la comprensión de las trayectorias ocupacionales de los trabajadores latinoamericanos. La importancia de analizar las aportaciones de autores como Bauman, Castel, Beck y Castells se apoyó en la necesidad de repensar la forma en que sus teorías son instrumentadas en los estudios sobre el mercado de trabajo en América Latina.

No obstante, esta reflexión no debe malinterpretarse, como podría ser el hecho de descartar la posibilidad de apropiarse de determinados conceptos propuestos por esas teorías en el análisis de los mercados de trabajo de los países latinoamericanos. Así, conceptos como individualización y vulnerabilidad social, recurrentes en la teoría sociológica contemporánea, pueden contribuir a la comprensión de las trayectorias ocupacionales de los trabajadores de la región, dado que, por un lado, conectan la realidad local de los mercados de trabajo a los grandes procesos de transformación social de occidente, y por otro, afinan tales conceptos a la luz de otros contextos sociales, de modo de promover su madurez y problematización.

Por otro lado, se impone una necesidad para todos aquellos que pretenden iniciarse en el estudio de la temática abordada en este artículo: ¿cómo analizar trayectorias ocupacionales en contextos sociales que presentan elevadas tasas de desempleo, de informalidad laboral y de trabajadores sin protección social, así como una acentuada desigualdad de género? Ese contexto nos habla de trayectorias ocupacionales más fragmentadas y mayor inseguridad en el mercado de trabajo, presentando desafíos para los investigadores latinoamericanos.

De esta manera, una primera cuestión reside en la necesidad de que los estudios contemplen la heterogeneidad de las situaciones de empleo como un presupuesto fundamental en los modelos de análisis, siendo ésta una dimensión obligatoria para la comprensión de las trayectorias de los trabajadores. Aspectos como el tipo de vínculo laboral, la categoría ocupacional a la que pertenece el trabajador, así como las características que definen su perfil socio-ocupacional (sexo, edad, escolaridad, etnia, entre otros), son aspectos privilegiados para el análisis de las trayectorias ocupacionales, que permiten recomponer las posibilidades cualitativas de los trabajadores en el mercado de trabajo.

De la misma forma, también es necesario que los modelos de análisis contemplen tanto los aspectos estructurales del mercado de trabajo (dimensión macro), como las estrategias de empleo que los actores sociales desarrollan a lo largo de sus trayectorias ocupacionales (dimensión micro). Sólo por medio de una “sociología de la heterogeneidad del trabajo”, que concilie polos tradicionalmente opuestos en la investigación sociológica —como el condicionamiento estructural y la acción voluntaria de los agentes sociales— será posible conocer los matices del mercado de trabajo en América Latina.

## Bibliografía

Bauman, Zygmunt (1998) *O mal-estar da pós-modernidade*, Río de Janeiro: Jorge Zahar Editor.

Bauman, Zygmunt (1999) *Modernidade e ambivalência*, Río de Janeiro: Jorge Zahar Editor.

Bauman, Zygmunt (2001) *Modernidade líquida*, Río de Janeiro: Jorge Zahar Editor.

Bauman, Zygmunt (2003) *Comunidade: a busca por segurança no mundo atual*, Río de Janeiro: Jorge Zahar Editor.

Bauman, Zygmunt (2008) *Vidas desperdiciadas: la modernidad y sus parias*, Buenos Aires: Paidós.

Beck, Ulrich (1998) *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*, Madrid: Paidós.

Beck, Ulrich (1999) *O que é globalização? Equívocos da globalização: respostas à globalização*, São Paulo: Paz e Terra.

Beck, Ulrich (2000) *Un nuevo mundo feliz: la precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Buenos Aires: Paidós.

Beck, Ulrich (2008) *La sociedad del riesgo mundial: en busca de la seguridad perdida*, Barcelona: Paidós.

Cardoso, Adalberto (2000) *Trabalhar, verbo transitivo: destinos profissionais dos deserdados da indústria automobilística*, Río de Janeiro: Editora FGV.

Castel, Robert (1998) *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*, Petrópolis: Editora Vozes.

Castel, Robert (2005) *A insegurança social: o que é ser protegido?*, Porto Alegre: Editora Vozes.

Castells, Manuel (2000) “A era da informação: economia, sociedade e cultura”, en *A sociedade em rede*, vol. 1, São Paulo: Paz e Terra.

Castells, Manuel (2003) *A galáxia da internet: reflexões sobre a internet, os negócios e a sociedade*, Río de Janeiro: Jorge Zahar.

Castells, Manuel (2008) “Pensando la heterogeneidad del trabajo en la sociedad de la información: el caso de las empresas de *call center*”, en *Anais del VI Congreso Regional de Las Américas - IIRA*, Buenos Aires.

Castells, Manuel y Pekka Himanen (2002) *La sociedad de la información y el Estado del bienestar: el modelo finlandés*, Madrid: Alianza Editorial.

Guimarães, Nadya (2004) *Caminhos cruzados: estratégias de empresas e trajetórias de trabalhadores*, São Paulo: Editora 34.

Silva, Luís Fernando Santos Corrêa (2006) *Relações de trabalho em Call Centers: flexibilidade laboral e perfis sócio-ocupacionais em novo cenário de emprego*, tesis de maestría en sociología, Programa de Posgrado en Sociología, Brasil: Universidad Federal de Río Grande del Sur.

Silva, Paulo (2003) *Trajetórias ocupacionais de trabalhadores desligados do setor de telecomunicações*, tesis de maestría en sociología, Programa de Posgrado en Sociología, Brasil: Universidad Federal de Río Grande del Sur.

Valenduc, Gérard; Patricia Vendramin, Marcello Pedaci, Mariângela Piersanti (2008) “Changing careers and trajectories: how individuals cope with organizational change and restructuring”, en *Work organization and restructuring in the knowledge society—WORKS project*, disponible en [www.worksproject.com](http://www.worksproject.com). Consultado el 28 de septiembre de 2008.

# La deslocalización del trabajo y la migración hacia Estados Unidos. La paradoja de la “migración de los puestos”

Dídimo Castillo Fernández\*

## Introducción

La década de 1980 marcó un punto de inflexión en el escenario migratorio de América Latina y el Caribe. La emigración hacia los países desarrollados, en particular hacia Estados Unidos, se convirtió a partir de entonces en el fenómeno social de mayor relevancia para algunos países latinoamericanos. Algunos países, que hasta entonces figuraban como lugares de destino, experimentaron marcados descensos de la inmigración. A la larga historia de emigraciones mexicanas y caribeñas —particularmente cubana y puertorriqueña— hacia Estados Unidos, se suman la centroamericana y sudamericana. Con la crisis, a comienzos del decenio, y los posteriores procesos de ajuste y reestructuración económica, los flujos migratorios no sólo se intensificaron, sino que adquirieron nuevos rasgos, en cuanto a la procedencia esencialmente urbana, la ampliación de las regiones de origen y las características sociodemográficas de los migrantes.

La inserción laboral de los migrantes latinos en Estados Unidos debe analizarse en el contexto general del modelo neoliberal —adoptado desde mediados de la década de 1970—, del proceso de reestructuración productiva consiguiente y el impacto de la crisis económica de 2008, así como de las nuevas pautas de explotación y precarización de los trabajadores nativos e inmigrantes latinos. La reestructuración productiva gestada durante las tres últimas décadas conllevó un intenso proceso de desindustrialización —y consiguiente terciarización—, además de la flexibilización del mercado de trabajo —que afecta principalmente a la

\* Profesor-investigador de la Universidad Autónoma del Estado de México.

fuerza de trabajo inmigrante, legal e indocumentada, demográfica y socialmente más vulnerable— y el incremento del trabajo deslocalizado de distintas modalidades. La crisis económica de Estados Unidos no sólo modificó el escenario para muchos potenciales migrantes con expectativas de migrar a ese país en búsqueda de empleo y mejores condiciones de vida (Canales, 2012). En particular, la pérdida de participación del empleo en el sector industrial, el incremento del desempleo y el trabajo informal y precario impactaron mucho más en la estructura de inserción laboral de los inmigrantes y, entre ello, fue aún mayor entre los inmigrantes latinos.

En el nuevo entorno de competencia, por un lado, los capitales se desplazan a otras regiones del país y a otros países con ventajas comparativas, creando nuevos polos de desarrollo internos y periféricos; por el otro, se incrementa la flexibilización del mercado laboral y se modifican las formas o tipos de empleo asalariado, al sustituirse las contrataciones estables por las temporales y a tiempo parcial, generalmente con bajos salarios, en muchos casos no sindicalizado y desprovisto de seguridad social y prestaciones laborales. Al respecto, cabe destacar que el modelo laboral estadounidense, comúnmente alabado por exhibir niveles relativamente bajos de desempleo, en los años recientes no sólo ha mostrado altas tasas en este rubro, sino también una amplia desregulación laboral, con alta desigualdad salarial, ligada a la heterogeneidad de la fuerza de trabajo. En este sentido, es de suponer que el nuevo mercado de trabajo demandará un cambio de perfil de los trabajadores, particularmente en cuanto a niveles de capital humano y educación formal, lo que constituirá un elemento más restrictivo y selectivo que podría conllevar a reducir la migración tradicional de obreros y trabajadores no calificados.

El presente artículo analiza —apoyado en datos empíricos— la problemática de incorporación de los migrantes latinos en el mercado de trabajo de Estados Unidos, considerando el marco general del modelo neoliberal, la crisis económica actual y la reestructuración productiva consecuente —particularmente, la referida a los procesos de desindustrialización y deslocalización de la producción—, así como la dinámica del mercado de trabajo y sus tendencias. La tesis central que se intenta sostener es que bajo las nuevas condiciones estructurales (y sus tendencias), los trabajadores inmigrantes enfrentan condiciones cada vez más desfavorables, en un mercado de trabajo tendencialmente más restringido, competitivo e inestable. En términos estructurales, por un lado, la desindustrialización al desplazar a los inmigrantes del sector de ocupación manufacturero tradicionalmente “cautivo” hacia otros sectores, li-

mita los espacios de participación en el mercado laboral y los enfrenta a condiciones de mayor competitividad en otros subsectores y, por el otro, en la medida que avance el proceso de deslocalización de la producción hacia países con condiciones favorables y ventajas “competitivas” de bajo costo y relativa capacitación de la fuerza de trabajo, la lógica de la migración de los puestos podría sustituir a la migración de las personas.

A partir de lo anterior, el artículo plantea algunos escenarios y retos sobre la reorientación de los flujos, el incremento de la migración interregional, así como la conformación de nuevos mercados laborales regionales en América Latina.

## **La migración y el trabajo global**

La dinámica migratoria global responde, en lo fundamental, a la misma lógica que ha dado lugar a la “movilidad” y desplazamiento de capitales de los países centrales hacia los periféricos. La migración laboral actual enfrenta las contradicciones de la nueva división internacional del trabajo y de la dinámica recientemente gestada de los procesos de acumulación capitalista a escala mundial. Coincide con las transformaciones y estrategias capitalistas impulsadas en los países centrales, que dan lugar a la fragmentación de los procesos industriales y el traslado y deslocalización de parte de los procesos productivos a las periferias intensivas en mano de obra, adecuadas a las exigencias de calificación y bajos salarios (Castillo y Martínez, 2010).

No obstante, en el contexto de la globalización el fenómeno migratorio internacional está marcado por fuertes contradicciones: las mismas circunstancias que propician la liberalización, la circulación y los intercambios diversos de capitales, restringen la libre movilización de la mano de obra entre países (Castillo y Martínez, 2010). El neoliberalismo promovió la flexibilidad del mercado de trabajo, la subutilización y libertad de despido de los trabajadores, pero, paradójicamente, impuso diversas trabas y restricciones a la libre movilidad de la fuerza de trabajo entre regiones y países. Estos obstáculos suelen ir desde las disposiciones legales restrictivas hasta la promoción de los sentimientos de racismo y xenofobia por parte de la población de los países receptores, generalmente aduciendo amenazas de ser desplazados de los espacios laborales y afectar sus condiciones de vida (Castillo y Martínez, 2010).

El neoliberalismo es el resultado de la crisis de acumulación experimentada por los países capitalistas avanzados a mediados de la década de 1970, así como de la adopción de estrategias globales de competencia y sobreexplotación del trabajo, orientadas a la recuperación de la tasa de bene-

ficios capitalistas marcadamente decrecientes (Castillo, 2010). En cuanto a la migración y a la dinámica de acumulación capitalista, el neoliberalismo opera en una doble lógica: por un lado, sobreexplotando el trabajo, con el consecuente efecto sobre el deterioro del empleo de los trabajadores más vulnerables y menos calificados en los países de destino y, por el otro, deslocalizando o trasladando parte de los procesos productivos a las regiones y países periféricos con supuestas ventajas comparativas. La deslocalización del trabajo aparece como una estrategia o factor de “ajuste” dirigido al aprovechamiento de recursos, así como de materias primas y mano de obra de bajo costo, garantizando con ello la maximización de las ganancias capitalistas.

En América Latina, en particular en los países del Cono Sur, con una intensa y creciente dinámica de intercambio poblacional transfronteriza, la aplicación del modelo económico neoliberal a partir de comienzos de la década de 1980 aceleró la movilidad y libre entrada de capitales de los países centrales a la región, pero al no generar condiciones de oportunidades de empleo y bienestar de la población, alentó los movimientos migratorios extrarregionales. América Latina presenta la tasa de emigración más alta del mundo. La migración intrarregional perdió importancia relativa ante la emergente e intensa migración fuera de la región, sobre todo hacia Estados Unidos, Canadá, Australia, Japón y algunos países de la Unión Europea, como España, Italia y Reino Unido.

Estados Unidos se convirtió, desde inicios de la década de 1980, en el receptor de una parte importante de la migración mundial, y en el destino privilegiado de gran parte de la emigración regional. La población hispana en Estados Unidos alcanzó, en 2000, 35.2 millones, lo que equivalía a 12.5 por ciento del total de la población de dicho país. La población latina o hispana es el grupo étnico que crece con mayor rapidez, representa la minoría más grande del país. En 2050, la cuarta parte de la población de Estados Unidos será latina. Los mexicanos representan más de 60 por ciento de dicha población; son la mayor minoría seguida de la categoría de “otros hispanos”, después de la de puertorriqueños, y muy distantes de los demás grupos latinos. En gran parte, el crecimiento inusitado de la población hispana, y especialmente de la mexicana, responde al impacto reciente de la migración hacia Estados Unidos, muy acentuada en las décadas de 1990 y 2000.

No obstante lo anterior, en las circunstancias actuales y dadas las tendencias previsibles en el mediano y largo plazo, la migración latinoamericana hacia Estados Unidos podría enfrentar escollos insalvables con consecuencias mayores para los trabajadores menos calificados, determi-

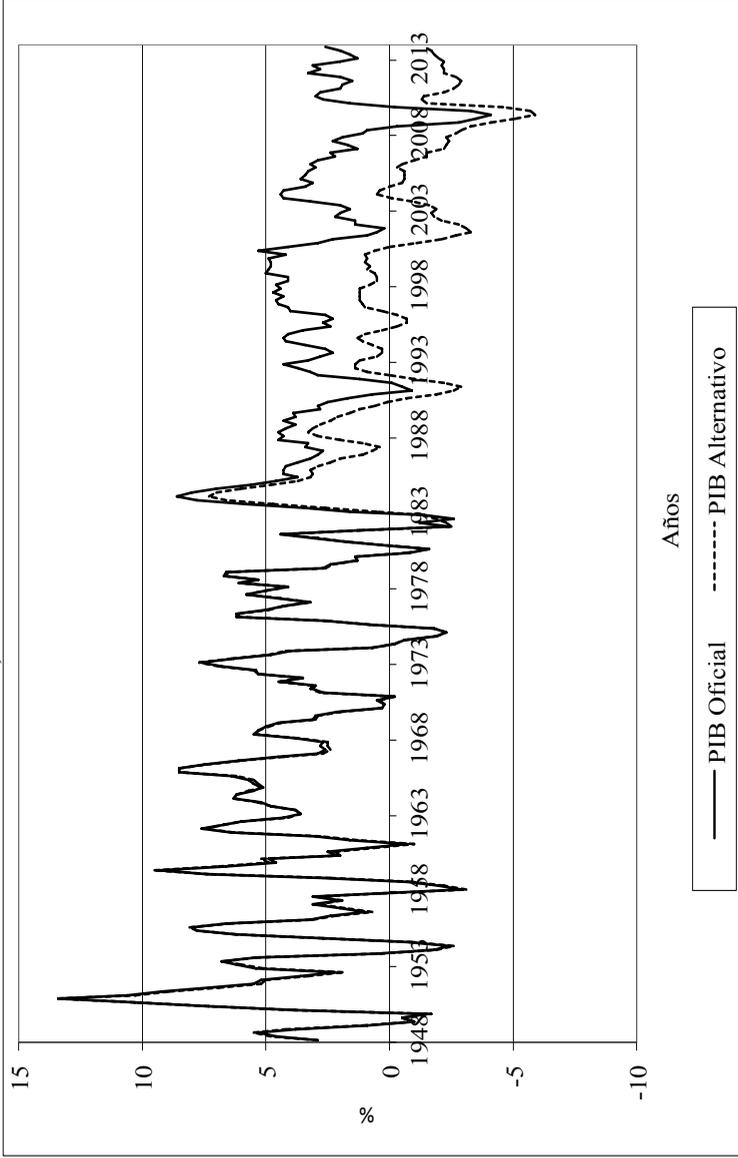
nada por la tendencia creciente de los sectores empresariales capitalistas a deslocalizar parte de los procesos productivos a regiones con fuerza de trabajo más barata, con presencia cada vez más notoria en diversos países de la región (Castillo y Sotelo, 2013), con legislaciones laborales más flexibles, con abundante materia prima y bajos costos de los insumos y recursos energéticos para la producción. Coincidiendo con Di Filippo (2000: 2.1.2), cabría suponer que el incremento de esta última deberá necesariamente “reducir las oportunidades económicas de los migrantes del sur en los lugares de destino del norte y, por esa vía, debilitar los flujos sur-norte”.

## **La sobreexplotación del trabajo y la crisis de Estados Unidos**

Estados Unidos enfrentó, entre 2008 y 2009, la mayor crisis después de la Gran Depresión de 1929 y comienzos de la década de 1930. En el cuarto trimestre de 2008 el PIB, según datos oficiales, creció a -2.8 por ciento; en el segundo cuatrimestre de 2009 experimentó la mayor debacle, al caer a -4.1 por ciento; en el cuarto trimestre de 2010 mostró signos de recuperación al crecer a 2.8, pero volvió a descender en el tercer trimestre de 2011 a 1.5; creció nuevamente a 3.3 en el primer trimestre de 2012, pero volvió a descender a 2.6 por ciento en 2013. La tendencia errática del crecimiento económico no permite considerarla como muestra de recuperación plena y sostenida del PIB y menos de una recuperación vigorosa de la dinámica económica. La tendencia de largo plazo es decreciente, con acortamiento e intensificación de los ciclos. Incluso hay quienes aducen que el supuesto crecimiento de la economía mundial y de Estados Unidos está sobreestimado al no considerar la inflación. Datos de John Williams ([www.shadowstats.com](http://www.shadowstats.com)) sugieren que el “PIB real de EE.UU. ha sido continuamente negativo desde 2005” (RT. 2012a) (Gráfica 1).

¿Cuál es el carácter de la crisis? La crisis de Estados Unidos dio lugar a un amplio debate sobre su naturaleza, alcances y consecuencias internas y mundiales. La crisis puede, en efecto, interpretarse de diversos sentidos: como una crisis global o de acumulación, como crisis del modelo neoliberal o como una crisis *en* el modelo, que no altera sustancialmente los fines y objetivos estratégicos de éste en cuanto a la recuperación alcanzada de la tendencia decreciente de la ganancia capitalista y el cambio en la correlación de fuerza de clase que lo hizo posible (Castillo, 2012). Kliman (2013), entre otros autores, atribuye a la crisis “la caída de la tasa de ganancia y el fracaso de la producción capitalista”, la cual según él “cayó y nunca llegó a recuperarse de forma sostenida”.

Gráfica 1. Estados Unidos. Evolución del PIB, 1948-2013



Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2013 y John Williams ([www.shadowstats.com](http://www.shadowstats.com)).

No obstante, el neoliberalismo fue, y sigue siendo, una estrategia favorable a la lógica de capitalización basada en la flexibilización y sobreexplotación del trabajo, impuesta por las clases capitalistas en circunstancias de debilitamiento y consecuente derrota de la clase trabajadora.

La afirmación, que deriva de una lectura “mecánica” de los planteamientos de Marx en los *Grundrisse*, y su tesis respecto de la existencia de una falla inexorable e incorregible del capitalismo, asume que cuanto más se desarrolla la acumulación, resulta más dificultoso para los capitalistas obtener y mantener las tasas de ganancia deseadas. No obstante, dicha afirmación si bien podría responder al proceso global y de largo plazo de desarrollo capitalista, no tiene un correlato empírico en el contexto de Estados Unidos en la fase adopción del modelo neoliberal de las más de tres últimas décadas.

Concomitante con ello, lo cierto, y de algún modo paradójico, es que, primero, como sostiene Caputo (2012), el capitalismo no entró en crisis porque produjera poco, sino al contrario, “porque produce demasiado” y, segundo, las evidencias empíricas no aportan sustento a la supuesta caída de la tasa de ganancia capitalista, por el contrario ésta creció aun durante y a pesar de la crisis.

La tasa de beneficio, que había venido a la baja durante las décadas de 1960 y 1970, fue revertida a comienzos de la década de 1980. En Estados Unidos pueden observarse dos tendencias opuestas, claramente marcadas por las contradicciones del modelo neoliberal imperante: por un lado, el restablecimiento de la tasa de beneficio y, por el otro, la reducción de la parte del PIB destinada a salarios (Castillo, 2012). La característica principal del capitalismo contemporáneo, aunque lo implica, no reside en la oposición entre un capital financiero y un capital productivo, sino en las concepciones y mecanismos que sustentan la flexibilización, la configuración de la nueva división internacional del trabajo y procesos conducentes a la desvalorización de éste y maximización de la ganancia capitalista.

La tesis de la crisis y agotamiento del neoliberalismo no parece sostenible ni económica ni políticamente, en este último sentido, si consideráramos un posible cambio en la correlación de fuerzas y el reposicionamiento de la clase trabajadora, derrotada con la instauración del neoliberalismo. Siguiendo a Harvey (2013), si entendemos al neoliberalismo como un “proyecto de clase”, y la crisis actual como crisis del neoliberalismo, la tesis tendría que ser plantada en dichos términos. Harvey afirma la centralidad del trabajo en la caracterización del neoliberalismo,

dado por el paso de modelo fordista de la sociedad salarial y el trabajo regulado al régimen de la acumulación flexible, que en esencia no tiene como fin último la revitalización del capitalismo en su conjunto, sino que está orientado a favorecer un sector particular de la clase capitalista.

El neoliberalismo no sólo introdujo cambios importantes en los ámbitos de la producción y de las relaciones laborales, también transformó la estructura de clases: por un lado, las burguesías nacionales (industriales) fueron desplazadas por las burguesías exportadoras y financieras ligadas al capital trasnacional y, por el otro, la clase trabajadora, representada por el obrero industrial, fue desarticulada de la fábrica y de sus organizaciones legítimas al ser relegada al desempleo y subempleo, y a actividades de servicios, generalmente inestables, informales y precarias. De allí que, congruente con este planteamiento, el propio Harvey (2013) sostiene que el neoliberalismo lejos de resultar un fracaso “ha sido todo un éxito”, por lo que concluye “que 2008 no marcó el final de todo esto, una crisis de proyecto de clase, sino un paso más” en la misma dirección de intensificación de la explotación y concentración de riqueza y poder. El neoliberalismo ha fracasado como proyecto vinculado con las burguesías nacionales, industriales, en el sentido de que éstas han aminorado su presencia (poder, influencia y liderazgo como sector generador de empleo) en los mercados nacionales e internacionales, pero no en relación con las burguesías financieras y sus proyectos de clase.

En términos de la correlación de las fuerzas políticas, dicha contradicción no ha desaparecido, pero tampoco se ha revertido, y no se “extinguirá” a consecuencia de la crisis y sus efectos económicos; por el contrario, tendría que ser superado en la lógica de las fuerzas sociales, que actualmente resultan debilitadas. No existe tal crisis final (Castillo, 2012; Caputo, 2012). El neoliberalismo no ha perdido capacidad de generación de nuevas estrategias orientadas a la maximización de la acumulación y los beneficios capitalistas. La crisis es la crisis de la sobreexplotación global del trabajo y de las emergentes tensiones sociales derivadas de ello. Incluso, pareciera que, en todo caso, estamos ante un momento (o proceso) expansivo del capitalismo.

## **La desindustrialización y el incremento del trabajo deslocalizado**

En Estados Unidos podríamos reconocer la existencia de una nueva estructura sectorial de la producción y el empleo, dado por el desplazamiento de la hegemonía de la producción de bienes hacia la generación de servicios, con todas las implicaciones sociolaborales que conlleva en lo que refiere a la organización de la producción, a la calidad de las ocu-

paciones y sus efectos sobre las condiciones de vida de los trabajadores, así como a la existencia y debilitamiento de las organizaciones políticas obreras responsables de la defensa de las conquistas y los derechos laborales.

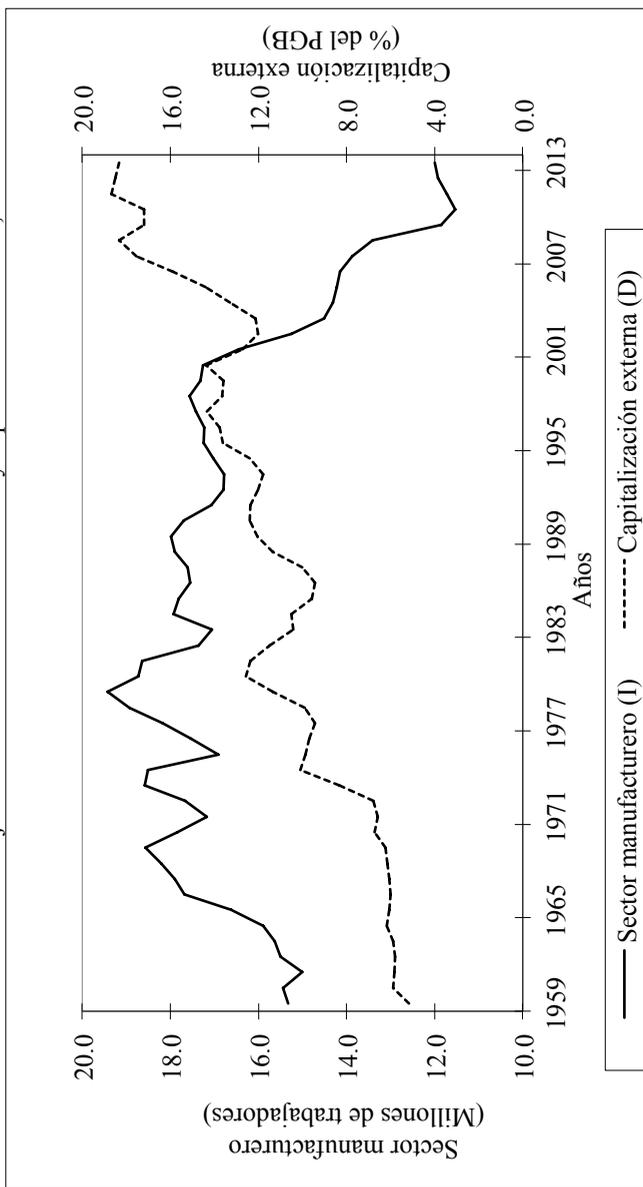
La producción de bienes está siendo desplazada por la producción de servicios. La desindustrialización está inherentemente ligada a las nuevas estrategias de acumulación seguidas por las economías desarrolladas o no, que adoptaron al neoliberalismo como política económica, y a la hegemonía de clase de la burguesía financiera sobre la burguesía industrial, en cuanto a proyecto de clase. La estructura sectorial del mercado de trabajo ha experimentado, por lo menos, dos cambios sustanciales: por un lado, la pérdida de participación del empleo en el sector industrial, generalmente más estable, mejor remunerado y protegido por la seguridad social; por el otro, ligado al anterior, la ampliación de las actividades terciarias, con el consecuente deterioro de la calidad de las ocupaciones (Castillo, 2012). Desde hace ya varias décadas, no es el sector manufacturero productor de bienes el principal proveedor de oportunidades de empleo, sino las actividades de servicio personales y profesionales.

La Gráfica 2 muestra la dinámica creciente del empleo en dicho sector entre finales de las décadas de 1950 y 1970, y la caída a partir de entonces, claramente acentuada al finalizar la década de 1990 y comenzar la de 2000, cuando experimentó un dramático declive, al descender de 17.6 millones de trabajadores en 1998 a 13.4 millones en 2008, a 11.7 millones en 2010 y mostrar una leve recuperación, con 12.1 millones de ocupados. El sector de actividad económica más golpeado por la crisis de 2008 fue la industria manufacturera, así como la construcción y otro sector empresarial proveedora de servicios a la industria (Alarcón *et al.*, 2009), con las mayores pérdidas de empleo, y sus consecuentes efectos directos sobre los ingresos de los trabajadores, particularmente inmigrantes latinos y, entre ellos, mexicanos.<sup>1</sup>

El cambio en la composición sectorial, dado por el desplazamiento hacia actividades de servicio a expensas del achicamiento del sector manufacturero, como también en la agricultura y de la administración pública, ha determinado el incremento de ocupaciones con relativamente bajas remuneraciones y, con ello, el aumento de la desigualdad salarial entre y al interior de ellos (Carty, 1999).

<sup>1</sup> En orden de importancia, los sectores de la actividad económica con mayor presencia de inmigrantes mexicanos son los servicios personales, la construcción, la manufactura y el comercio, y las ocupaciones en las que predomina su presencia son: trabajadores de la construcción, obreros de la manufactura, entre otros (Alarcón *et al.*, 2009).

Gráfica 2. Estados Unidos. Trabajadores del sector manufacturero y capitalización externa, 1959-2013



Fuente: elaboración propia con base en Bureau of Labor Statistics, United States Department of Labor, 2014, <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet> (October 5) y U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2014, [http://www.bea.gov/table/index\\_nipa.cfm](http://www.bea.gov/table/index_nipa.cfm) (October 9).

La caída del empleo en el sector manufacturero en Estados Unidos coincidió con el incremento de la externalización nacional e internacional de las actividades productivas; aunque no sería del todo válido suponer la existencia de un desplazamiento directo y masivo de trabajadores de la industria a actividades deslocalizadas (Castillo, 2012, y Castillo y Sotelo, 2013).

La nueva economía, además de dinamizar la inversión externa directa tradicional y promover las *nuevas formas de inversión* en los países en desarrollo y no desarrollados, fomentó la precarización del trabajo. Las actuales formas de inversión, y con ella la reubicación industrial, son aspectos centrales del proceso de reestructuración capitalista emergente: resultado y condiciones intrínsecas de la intensificación de la competencia económica internacional, que, como señala Oman (1988: 24), tienen como “principal estímulo [...] la reducción del costo de la mano de obra en un contexto de lento crecimiento de la demanda e intensa competencia de los precios...” La “terciarización” es cada vez más utilizada por las grandes empresas estadounidenses, las cuales concentran sus funciones no transferibles, pero delegan a otras empresas especializadas parte de las demás actividades. La práctica no es nueva, pero se incrementó significativamente a partir de los procesos de privatización de los servicios públicos y las posibilidades de operación a largas distancias que ofrecen las innovaciones tecnológicas. La capitalización o ganancia en el exterior se acentuó desde mediados de la década de 1970.

La capacidad de control de operaciones productivas a largas distancias, no sólo ha fomentado la inversión extrajera directa, sino que, coincidentemente, ha promovido “nuevas formas de inversión” en los países menos desarrollados. El nuevo orden industrial internacional surge como una estrategia de producción integrada que ha ido transfiriendo segmentos importantes de la actividad manufacturera a los países en desarrollo con potenciales ventajas competitivas en términos de los costos de operaciones, disposición de recursos y existencia de mercados. La reubicación industrial es parte de la doble dinámica que asocia la inversión extranjera con las posibilidades de mayor explotación de la producción y el trabajo asalariado.

La deslocalización de los puestos de trabajo opera como un factor de ajuste sobre el empleo y los salarios. De la misma manera que el modelo neoliberal representa una estrategia del capital orientada a la recuperación y maximización de las ganancias menguadas, la estrategia deslocalizadora, adoptada por dicho modelo, impacta directa e indirectamente sobre el empleo y los salarios, abaratando la fuerza de trabajo tanto en las zonas, regiones o países de origen

—destruyendo empleo, generando nuevas condiciones de competencia y precarizando los puestos existentes— como en los de destino, dada la debilidad organizativa de los trabajadores y la laxitud institucional que facilita la desregulación y sobreexplotación del trabajo. La deslocalización del puesto de trabajo de los países desarrollados a las periferias impacta doblemente sobre la fuerza de trabajo en su condición de nativa y potencialmente migrante, y sobre la población inmigrante en los países desarrollados, toda vez que modifica el entorno de competencia laboral y los ingresos.

La deslocalización destruye empleos particularmente de la industria manufacturera, que no necesariamente se compensan en el país de destino o lo hacen en condiciones deficitarias de precariedad, con bajos ingresos y ocupaciones inestables. Los efectos sobre el desempleo derivado de la deslocalización de la producción podrían considerarse aún limitados en términos de la magnitud de desocupación vinculada directamente al traslado de las empresas a otros países con mano de obra más barata. No obstante, la permanente amenaza hacia los trabajadores de ser desplazados, los coloca en circunstancias de vulnerabilidad y desventaja frente a los procesos de flexibilización creciente y las posibilidades de hacer efectivas sus demandas salariales. En este sentido, el *outsourcing* convirtió a India y China en el destinatario privilegiado de gran parte de la producción deslocalizada de Estados Unidos en los años recientes, mientras que América Latina, en particular Argentina, México, Brasil y otros países, se han convertido en destinos recientes de dicha modalidad de empleo (Castillo y Sotelo, 2013).

La capitalización externa es un recurso estratégico inherente a la lógica expansiva del capitalismo global que promueve la deslocalización productiva y la desindustrialización de la producción y el trabajo, siguiendo lógicas opuestas. La Gráfica 2 es ilustrativa en ese sentido, al destacar las tendencias opuestas de dichos factores, y la ampliación de la brecha en el periodo de crisis. En relación con el PIB global del país, la capitalización foránea o externa pasó de 8.6 por ciento en 1973 a 18.3 por ciento en 2008, con ligera caída y repunte en 2009 y 2010 de 17.2 por ciento, quizá como efecto de la crisis económica, pero con un crecimiento sostenido superior a 18 por ciento entre 2011 y 2013. En el entorno de crisis, en el que no es posible garantizar la explotación del trabajo, mediante los mecanismos de reproducción internos, la tendencia es de ampliación de la capitalización externa, lo que da cuenta del carácter expansivo del capital aún en circunstancias de crisis.

La reubicación o deslocalización productiva es parte del nuevo pro-

ceso de reestructuración global de la producción y el trabajo, que sigue la misma lógica pero en sentido opuesto a la migración internacional, con la que, siguiendo a Beck (2000: 39), “no migran las personas, sino los puestos de trabajo”. La estrategia tiene mayores adeptos en el imaginario social de los estadounidenses, a partir de la promesa de limitar las inmigraciones laborales y fomentar (con la capitalización externa) mejores condiciones salariales para los trabajadores nativos. El supuesto es que, dada la condición de país imperialista, es posible mantener ciertas concesiones a expensas del trabajo fuera de las fronteras. La deslocalización tiene así un sentido y alcance político: relegar tensiones internas a las periferias.

Las repercusiones de la relocalización productiva sobre la dinámica del empleo en los países en desarrollo siguen siendo inciertas, pero cualquiera que ellas fueran, existen elementos para pensar que podrían reforzar los procesos de integración subregional y tener efectos relativamente favorables cuando las diferencias salariales no se amplíen y los acuerdos entre países avancen teniendo como fundamento el compromiso de una integración efectiva (Cepal, 2002: 250).

### **El nuevo mercado de trabajo estadounidense. Impactos del cambio estructural y la crisis sobre los inmigrantes latinos**

Aunque en las últimas décadas también se ha incrementado la inmigración en Estados Unidos de otras regiones de Europa y África, el impacto de la de origen latino ha sido apreciablemente mayor. En 2000 más de 55 por ciento del total de inmigrantes en dicho país, procedían de América Latina y, de ellos, alrededor de la mitad eran originarios de México. La migración legal e indocumentada ha dependido de los movimientos cíclicos de la economía de ambos países. Los inmigrantes conforman grupos poblacionales de diversos orígenes o nacionalidades y en cuanto a características sociodemográficas, socioeconómicas y socioculturales. Los inmigrantes latinos, según datos de la oficina del Censo de Estados Unidos, representan más de 50 por ciento de la población inmigrante en el país, y es el segmento de la población que más crece.

Según el Migration Policy Institute, la fuerza de trabajo inmigrante en Estados Unidos representaba alrededor de 16 por ciento del total de la fuerza laboral, la cual creció de 31.1 millones a 38 millones, un incremento de 22 por ciento entre 2000 y 2008; de ella, 53 por ciento provenía de América Latina, 30.1 por ciento de origen mexicano (Notimex, 2010). Los migrantes indocumentados representan alrededor de 5 por ciento de la fuerza de trabajo de Estados Unidos y, aproximadamente, una cuarta parte de los trabajadores ocupados en las actividades agrícolas. La in-

serción de los migrantes latinos en el mercado laboral estadounidense es muy heterogénea, en cuanto a las regiones y países de origen —la gran mayoría representada por mexicanos— y las características socio-demográficas, particularmente de educación formal y capital humano de los migrantes. La migración de latinos hacia Estados Unidos no se ha detenido, pero la afluencia se ha reducido apreciablemente a partir de la crisis de 2008. En particular, la migración de trabajadores mexicanos que se estimaba en 2005, en alrededor de 600 mil personas, se calcula que ha reducido a “por lo menos 300 mil personas [que] siguen cruzando la frontera norte del país cada año” (José Luis Ávila, secretario general del Consejo Nacional de Población, citado por González, 2012).

La inmigración latina no sólo tiene un efecto demográfico y económico, sino también político, sobre el mercado laboral y las organizaciones de la clase trabajadora. En particular, la migración ilegal representa un gran desafío social y político. La persecución de trabajadores inmigrantes genera formas de excepción que son aprovechadas directamente por las clases capitalistas para imponer condiciones de contratación desfavorables, con salarios bajos y con muy limitadas posibilidades de sindicalización, además de utilizar hábilmente los prejuicios raciales, étnicos, nacionales y lingüísticos para fomentar divisiones entre los obreros y contrarrestar el crecimiento y la consolidación de las organizaciones de los trabajadores.<sup>2</sup> Los obreros, en dichas circunstancias, terminan enfatizando sus pertenencias identitarias, como italianos, mexicanos, dominicanos, etc., más que como asalariados. No obstante, y contrario a los supuestos y argumentos esgrimidos por diversos sectores de la sociedad estadounidense, la oferta laboral para los inmigrantes no entra en competencia directa en los espacios que ocupan los trabajadores nativos. Los inmigrantes generalmente se ubican en los extremos inferior y superior del mercado de trabajo, dependiendo del grado de calificación o capital humano.

En Estados Unidos, la inmigración latina ha favorecido los procesos de flexibilización y la consecuente precarización de trabajo, fomentada por el modelo laboral, dada sus exigencias de competitividad económica basadas en el abaratamiento y la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, incluso (o aún más notoria) en circunstancias de crisis.<sup>3</sup> El desempleo no

<sup>2</sup> En Estados Unidos, entre 2000 y 2013, se ha acentuado la xenofobia organizada contra los migrantes latinos, particularmente mexicanos y centroamericanos. De acuerdo con un estudio de Southern Poverty Law Center (SPLC), en 13 años el número de “grupos de odio” activo creció en 56 por ciento, alcanzando 940 organizaciones antiinmigrantes y antilatinos, la mitad de ellos ubicados en los estados del sur, en 14 de los 50 estados y, tan sólo en los colindantes con México (California, Arizona, Nuevo México y Texas) existen 160 agrupaciones (Truax, 2014).

<sup>3</sup> No sólo el trabajo de los migrantes es altamente redituable a los sectores empresariales, también

afecta por igual a los distintos grupos sociales. Los trabajadores inmigrantes latinos enfrentan los mayores obstáculos en lo que corresponde a oportunidades económicas, sociales y laborales. La tendencia del desempleo entre los trabajadores inmigrantes latinos, aunque ligeramente más acentuada, tuvo un comportamiento muy similar a los del resto de los trabajadores con anterioridad a la crisis, pero entre ellos fue sensiblemente mayor el impacto de la crisis económica, lo que evidencia la vulnerabilidad de dichos trabajadores. La crisis no afectó a todos por igual, Los inmigrantes fueron los más perjudicados. El desempleo entre los inmigrantes latinos superó al de los hispanos nacidos en Estados Unidos, y fue mucho mayor que el del resto de los nativos estadounidenses. Mientras la tasa de desempleo entre los nativos asalariados privados era de 5.4 por ciento en 1995, entre los inmigrantes latinos fue de 9.5 por ciento, en 2000, 2005, 2009 y 2013, entre los nativos fue de 4.2, 5.4, 8.6 y 7.4 por ciento, entre los nativos latinos fue de 5.7, 6.0, 12.1 y 8.2 por ciento, respectivamente (cálculos nuestros con base en CPS, 1995-2013).

El desempleo, la informalidad y la precariedad laboral afectaron más a los inmigrantes latinos que al conjunto de la fuerza de trabajo. El mercado de trabajo en los que ellos participan, resulta además altamente segmentado, en relación con las características de la oferta de trabajadores y a la demanda de los puestos. En particular, las actividades agrícolas—quizá por razones asociadas con la tradición migratoria de braseros en las primeras décadas del siglo pasado y por los bajos requerimientos de capital humano en dichos sectores de actividades— tienen mayor presencia los trabajadores mexicanos, aunque también lo hacen de manera importante en la industria, el comercio y la construcción. Los centroamericanos, de manera similar, se ocupan principalmente en determinadas ramas de la industria, en el comercio y los servicios personales. Los sudamericanos, muy similar a los caribeños, resultan en gran medida más favorecidos, insertos mayoritariamente en la industria, con una importante presencia en sectores de servicios profesionales (Cepal, 2002: 253).

El sector manufacturero, caracterizado históricamente como un espacio cautivo con la mayor concentración de los trabajadores inmigrantes latinos, empezó a perder importancia desde mediados de la década de 1990. Los cambios en la composición sectorial del mercado de trabajo resultaron mucho más desfavorables para los inmigrantes. La crisis económica tuvo un mayor impacto sobre los sectores con mayor presencia

---

paradójicamente, el encarcelamiento de indocumentados es negocio en Estados Unidos, que ha crecido significativamente. Se estima que en diez años el número de indocumentados en prisiones privadas pasó de 3.300 hasta más de 23.000, con lo que las empresas privadas de reclusión aumentaron su ingreso de 760 millones de dólares a 5.100 millones (RT, 2012b).

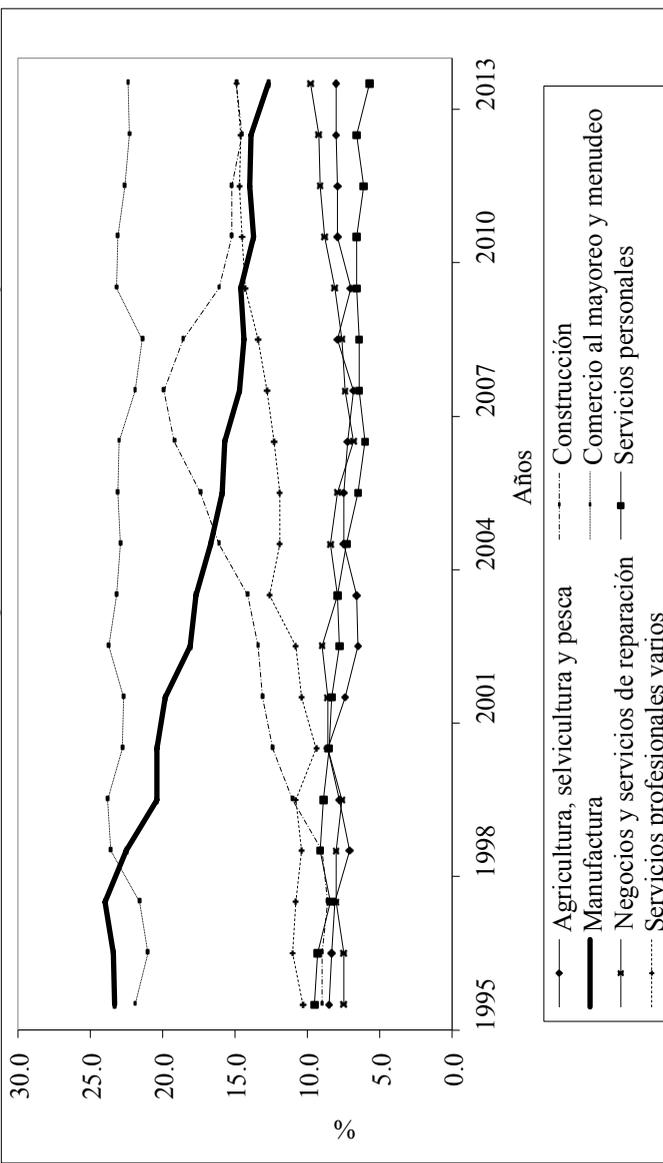
de trabajadores inmigrantes y, particularmente, para los latinos. El sector manufacturero asalariado privado, sector de ocupación tradicionalmente cautivo de los inmigrantes, sobre todo de latinos, perdió importancia en la generación de empleos, mientras que el sector servicios se ha incrementado notablemente, concentrando gran parte de la fuerza de trabajo ocupada asalariada privada.

No todos los sectores o ramas de actividad económicas fueron igualmente afectados, ni ha sido igualmente rápida la recuperación, cuando se ha dado. Como puede observarse en la Gráfica 3, mientras que el sector de la construcción, importante en el reclutamiento de trabajadores inmigrantes latinos, pasó de concentrar 8.6 por ciento de dichos trabajadores, a 6.8 por ciento en 2007 y a 8.0 por ciento en 2013, e igualmente la agricultura representó 8.6 por ciento en 2000, y 6.8 y ocho por ciento en 2007 y 2013, respectivamente; los sectores aparentemente menos afectados fueron el comercio al mayoreo y menudeo, que prácticamente no experimentó cambio alguno, al concentrar 21.9 por ciento de los trabajadores en 1995 y 21.4 y 22.4 por ciento en 2008 y 2013, respectivamente, y el sector de servicios profesionales, quizá el más estable, que incluso creció en el periodo de crisis, al pasar de 10.3 en 1995, a 12.8 en 2007 y 14.9 por ciento en 2013. La caída más estrepitosa la experimentó el sector manufacturero, tradicionalmente “cautivo” de los trabajadores inmigrantes latinos al caer entre 1995, 2009 y 2014, de 23.3 a 14.6 a 12.7 por ciento respectivamente.

El mercado laboral estadounidense es altamente segmentado. En él, como en todo mercado, no sólo persisten los factores asociados a la competencia laboral, sino también los de índole discriminatoria. Ser latino implica una desventaja para asegurar un empleo de calidad. En la población nativa existe una ambivalencia de criterio y expectativas sobre la importancia de los trabajadores inmigrantes vinculados a actividades económicas de nulo o escaso interés para los nativos, pero también persiste la idea de que una masiva incorporación de inmigrantes al mercado laboral limita el mercado para los nativos, ya que al operar como una “reserva infinita” de fuerza de trabajo de bajo costo, actúa como depresora de los salarios para el conjunto del mercado, con efectos desfavorables para los trabajadores nativos.

En Estados Unidos el incremento del trabajo informal es notable. El cual, en gran parte, es trabajo precario: realizado en condiciones inferiores y desfavorables a las normales, desprovisto de prestaciones laborales y seguridad social, y con bajos ingresos.

Gráfica 3. Estados Unidos. Inserción económica según rama de actividad de trabajadores latinos, 1995-2013



Fuente: elaboración propia con base en datos de Current Population Survey (CPS), IPUMS, 1995-2013.

La informalización del trabajo es un hecho en Estados Unidos, aunque en cierto modo, la precarización se da más a partir de la flexibilización del trabajo asalariado privado. El trabajo independiente tiene un peso relativamente bajo en la estructura del mercado laboral. No obstante, la informalidad afecta tanto a nativos como a inmigrantes, pero particularmente se conforma por migrantes indocumentados. La expansión del trabajo informal está vinculada con el incremento de la migración ilegal de trabajadores latinos desplazados del mercado laboral de América Latina, especialmente de México y Centroamérica.

Los latinos, por razones diversas, incluso de carácter discriminatorio, no suelen ser asimilados e integrados al mercado laboral como otros grupos inmigrantes. En particular, enfrentan una fuerte discriminación por su origen en el mercado laboral, que no sólo incide en la modalidad de los puestos a los que acceden, en cuanto a su calidad, tipo de contrataciones y estabilidad en el empleo, sino particularmente en los niveles diferenciales de ingresos.

La crisis acentuó y puso en mayor evidencia dicha situación desfavorable para los inmigrantes, dada la vulnerabilidad y el entorno de competencia en el mercado de trabajo. Coincidentemente con el incremento del empleo de mala calidad y bajos ingresos, existe un sector de trabajadores de “cuello blanco”, altamente calificado, conformado por burócratas, ejecutivos y gerentes de empresas, con altas remuneraciones.<sup>4</sup>

El deterioro de los ingresos ha sido notable a partir de la adopción del modelo económico neoliberal. Con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, durante la fase de predominio del Estado de bienestar, por lo menos hasta finales de la década de 1970, “los ingresos de todas las categorías de la población crecieron de manera uniforme”, por lo que los niveles de desigualdad social alcanzados colocan al país en un entorno similar al de la Gran Depresión (*LibreRed*). Los salarios reales no sólo se han estancado, sino que se han reducido. El deterioro de la calidad del empleo se ha incrementado y, en particular, se ha ampliado la desigualdad salarial (Castillo, 2007). En términos de los ingresos percibidos los inmigrantes mexicanos son los más desfavorecido, incluso con ingresos promedio inferiores a los de los centroamericanos, asiáticos y africanos. Según un estudio de BBVA Bancomer, citado por *La Jornada* (2012): “Los migrantes mexicanos tienen el salario más bajo de entre todas las comunidades de trabajadores de origen extranjero en Estados Unidos, situación que está relacionada con su bajo nivel de escolaridad respecto de otras nacionalidades”.

<sup>4</sup> La situación es tal que ha desplazado del debate académico y de las instancias gestoras de las políticas sociales. Según Carty, (1999: 108) “el análisis de los factores que determinan la proliferación de ‘malos empleos’ se ha desplazado hacia la búsqueda de las causas de la creciente desigualdad de los ingresos”.

Los niveles de desigualdad y la brecha de ingresos ha sido creciente, aún en el periodo de crisis, llegando incluso a plantearse como una “amenaza a la economía”. En este sentido, en el mediano y largo plazo, por las propias circunstancias económicas y sociales que se están gestando, es probable que las posibilidades reales en cuanto a seguridad en los ingresos y ascenso social de los migrantes empeoren aún más.

### **El incremento de la inmigración interregional. Escenarios futuros y retos sobre la conformación de nuevos mercados laborales regionales**

La migración interregional no es un fenómeno nuevo en América Latina, tiene raíces históricas y estructurales lejanas derivadas de la cercanía cultural, la heterogeneidad económica y social de los países y regiones, y la configuración progresiva de nuevos espacios económicos regionales, pero tuvo un crecimiento inusitado durante la década de 1970, en el entorno del modelo económico de sustitución de importaciones y la dinámica de crecimiento impresa a algunos países. En las tres últimas décadas, el patrón migratorio de por lo menos los países del Cono Sur, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, siguió dos tendencias claramente marcadas: la migración interregional, dada por los intercambios migratorios en dichos países, y la migración extrarregional, dirigida hacia las regiones y países con mayor desarrollado y estabilidad económica (Martínez y Vono, 2005).

La proximidad geográfica y las afinidades culturales, así como la dinámica demográfica y los consecuentes cambios en la estructura de edad de la población, y particularmente, las desigualdades económicas vinculadas a la existencia de un mercado regional de trabajo creciente en las décadas de 1980 y 1990, fueron algunos de los factores de orden estructural que más contribuyeron al incremento de la migración entre dichos países. En la década de 1980, Brasil, Paraguay y Argentina experimentaron la mayor capacidad de atracción de inmigrantes regionales; en la década de 1990, Chile fue el país con mayor dinámica de atracción de migraciones regionales (Texidó *et al.*, 2003). No obstante, en cierto modo, la saturación y el agotamiento relativamente rápido de dicho mercado regional de trabajo fomentó el incremento de la migración extrarregional. América Latina enfrentó dificultades estructurales de absorción del creciente contingente de población que pasó a integrar la fuerza de trabajo (Martínez y Vono, 2005). La región, que durante varios siglos se caracterizó por su rol de receptora de inmigrantes procedentes principalmente de Europa, África y Asia, se convirtió en la región con la más alta tasa de emigración mundial.

El crecimiento más notorio de la migración interregional coincidió con el incremento inusitado de la migración extrarregional hacia Estados Unidos y Europa durante las décadas de 1980 y 1990. No obstante, la crisis económica actual parece haber impactado en las tendencias generales de la migración internacional, a partir del entorno de incertidumbre generado en los países de destino. De hecho, la crisis de Estados Unidos de 2008 redujo los flujos migratorios hacia dicho país, y por el contrario, parece promover en América Latina la migración interregional, sobre todo entre algunos de los países de Suramérica no afectados apreciablemente por la crisis: en Chile, Argentina y Brasil, y en la región andina: en Colombia, Perú y Bolivia y con mayor intensidad en Ecuador (Mejía Ochoa, 2013), también Uruguay, y recientemente Panamá. Actualmente, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay son los países con mayor dinámica inmigratoria de trabajadores, particularmente de Bolivia y Perú.

La migración a gran escala, particularmente procedente de México, Centroamérica y el Caribe configura lo que algunos han denominado “la nueva inmigración” en Estados Unidos (Suárez-Orozco, 2001). No obstante, como señalan Guadarrama y Ottero (2013), la migración hacia Estados Unidos y Canadá ha sido y sigue siendo significativamente la más importante en el continente, pero “algo está cambiando, se registra un nuevo fenómeno: el de los flujos interregional”. La migración interregional ha recobrado auge en la región. Los países que ya venían experimentando incrementos notorios como mayores receptores, la mantienen o la han ampliado, como Argentina, Costa Rica, Venezuela, Brasil y Uruguay (Martínez y Vono, 2005 y Guadarrama y Ottero, 2013). Coincidentemente, la migración hacia América del Norte tiende a mostrar un comportamiento a la baja. Según datos del Instituto Nacional de Geografía y Estadística de México, en el entorno de la crisis económica, entre 2008 y 2011 hubo “una tendencia en declive de la emigración mexicana, decreciendo de 144 a 39.4 por cada 10 mil residentes, el nivel histórico más bajo del indicador” (Guadarrama y Ottero, 2013).

### **Consideraciones finales**

Los resultados presentados aportan elementos para mantener y, en lo posible, validar la hipótesis de que los trabajadores inmigrantes latinos enfrentan condiciones estructurales y coyunturales cada vez más desfavorables en el mercado laboral estadounidense, lo que pone en entredicho la viabilidad futura de la migración laboral hacia dicho país, como opción certera y estratégica de consecución de empleo y lograr mejores condiciones de vida.

La composición sectorial de la economía estadounidense se viene transformando apreciablemente. El intenso proceso de desindustrialización y terciarización de la economía impacta a todos los sectores de trabajadores, pero más a los inmigrantes latinos. La desindustrialización, al desplazar a éstos del sector de ocupación tradicionalmente “cautivo” hacia otros sectores, tenderá a limitar los espacios de participación en el mercado laboral y colocar a los trabajadores en condiciones de mayor competitividad en otros subsectores. En el mismo sentido, en la medida que avance el proceso de deslocalización de las actividades productivas hacia países con ventajas comparativas para garantizar el incremento de las ganancias capitalistas, “la lógica de la migración de los puestos sustituirá a la migración de las personas”.

La crisis económica tuvo efectos diversos sobre la población nativa e inmigrante. La recesión tuvo y quizá mantiene un impacto importante en la desaceleración de los flujos migratorios y en la propia estructura de inserción de los inmigrantes al mercado laboral. Las tendencias en el entorno de la crisis económica apuntan en dos sentidos: por un lado, la caracterizada por el incremento del desempleo, y por otro, en el caso de los ocupados, por la desregulación y precariedad laboral, siendo mayormente afectados los trabajadores inmigrantes latinos. En este marco, es posible vislumbrar un escenario social y laboral incierto para los migrantes, especialmente para los que cuentan con niveles bajos de capital humano y estudios formales.

Cabría suponer que la migración extrarregional, particularmente hacia Estados Unidos, seguirá cobrando importancia en el corto y mediano plazo, pero cada vez más la demanda de trabajadores inmigrantes latinos tenderá a dejar de ser ilimitada, dada la nueva división internacional del trabajo, los procesos de desindustrialización y deslocalización crecientes de la producción, y las exigencias de maximización de acumulación capitalista, que cada vez más relegarán las operaciones intensivas en trabajo a las regiones y países con mayores ventajas competitivas y niveles salariales más bajos (García Medina, 2009). En el futuro cercano es presumible que la demanda de trabajadores migrantes tienda a orientarse hacia la “captura de cerebros” procedente de diversos países subdesarrollados y al reclutamiento selectivo de trabajadores dirigidos a ciertos sectores en los que la tasa de ganancia depende del trabajo intensivo y el reclutamiento de mano de obra con bajos salarios.

En contraparte, el crecimiento notable de la movilidad laboral interregional plantea nuevos desafíos y retos sobre la configuración de un nuevo y gran “mercado laboral interregional”. La dinámica es múltiple: colom-

bianos en Venezuela; paraguayos, bolivianos y chilenos en Argentina; nicaragüenses en Costa Rica; peruanos en Chile; costarricenses, colombianos, venezolanos, nicaragüenses y dominicanos en Panamá, entre otros intercambios. Los retos son múltiples y complejos, e implican nuevos principios y esquemas de cooperación multilaterales para la movilidad e intercambio de recursos humanos garantizando el respeto a los derechos humanos y laborales de los trabajadores migrantes.

## Bibliografía

Alarcón, Rafael, Rodolfo Cruz, Alejandro Díaz-Bautista, Gabriel González-König, Antonio Izquierdo, Guillermo Yrizar y René Zenteno (2009) “La crisis financiera en Estados Unidos y su impacto en la migración mexicana”, en *Migraciones Internacionales*, vol. 5, núm. 1, enero-junio, Tijuana, México: El Colegio de la Frontera Norte.

Baumann, Susana (2014) “Población latina de los Estados Unidos”, en *About.com Hispanos*. Consultado marzo 2014 en <http://hispanos.about.com/od/Inmigracion/a/Poblaci-On-Latina-De-Los-Estados-Unidos.htm>

Beck, Ulrich (2000) *Un nuevo mundo feliz. La precarización del trabajo en la era de la globalización*, Buenos Aires: Paidós.

Brooks, David (2013) “American Curios”, en *La Jornada*, 28 de enero. Consultado marzo 2014 en <http://www.jornada.unam.mx/2013/01/28/opinion/025o1mun>

Brooks, David (2011) “American Curios”, en *La Jornada*, 13 de junio. Consultado octubre 2014 en <http://www.jornada.unam.mx/2011/06/13/mundo/029o1mun> ).

Canales, Alejandro (2012) “A la baja, migración a EUA por efectos de la crisis económica”, en *Red Universitaria*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Caputo Leiva, Orlando (2012) “Crítica a la interpretación financiera de la crisis”, en Dídimo Castillo Fernández y Marco A. Gandásegui, hijo (ed.), *Estados Unidos: Más allá de la crisis*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, México: Clacso-Siglo XXI Editores-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Autónoma del Estado de México.

Carty, Liz (1999) “El debate sobre la calidad del empleo: El caso de los Estados Unidos de América, 1970-1990”, en Ricardo Infante (ed.), *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, Lima: OIT.

Castillo Fernández, Dídimo, 2007, “Hegemony and the U.S. Labor Model”, en *Latin American Perspective*, Isseu 152, vol. 34, num. 1, CA, US: LAP Editorial, January.

Castillo Fernández, Dídimo (2009) “América Latina: auge de la globalización y crisis del neoliberalismo”, en José Vicente Tavares dos Santos (org.), *Democracia, violências e lutas sociais na América Latina*, Porto Alegre, Brasil: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, UFRGS Editora.

Castillo Fernández, Dídimo y Jorge Martínez Pizarro (2010\*) “Migraciones”, en Emir Sader *et al.* (coords.), *Latinoamericana*, Enciclopedia Contemporánea de América Latina y el Caribe, Tomo II, Buenos Aires: CLACSO-Boitempo Editorial-Editorial La Página.

Castillo Fernández, Dídimo (2010b) “Hegemonía y clase obrera de Estados Unidos”, en Marco A. Gandásegui, hijo y Dídimo Castillo Fernández, *Estados Unidos: la crisis sistémica y las nuevas condiciones de legitimación*, México: Clasco-Siglo XXI Editores.

Castillo Fernández, Dídimo (2012) “Estados Unidos: crisis económica, reestructuración productiva y nueva precariedad laboral”, en Dídimo Castillo Fernández y Marco A. Gandásegui, hijo (ed.), *Estados Unidos: Más allá de la crisis*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, México: Clasco-Siglo XXI Editores-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Autónoma del Estado de México.

Castillo Fernández, Dídimo y Adrián Sotelo Valencia (2013) “Latin America: Outsourcing and the New Labor Precariousness”, en *Latin American Perspectives*, Issue 192, vol. 40, number 5, CA, U.S.: LAP Editorial, September.

Cepal (2002) *Globalización y desarrollo*, Cepal, Vigésimo período de sesiones, Brasil, 6 al 10 de mayo. Consultado octubre 2014 en [Cepal.org/pdfs/2002/s2002024.pdf](http://Cepal.org/pdfs/2002/s2002024.pdf)

Di Filippo, Armando (2000) “Globalización, integración regional y migraciones”, en *Seminar on International Migration in the Americas*, vol. 4, San José, Costa Rica.

García Medina, Amalia (2009) “Las migraciones internacionales en un mundo globalizado”, en *La Jornada*, 12 de enero, México: Consultado octubre 2014 en <http://migracion.jornada.com.mx/opinion/las-migraciones-internacionales-en-un-mundo-globalizado>)

González Amador, Roberto, 2012, “En EU los migrantes mexicanos reciben los salarios más bajos”, en *La Jornada*, 6 de diciembre, México: Consultado octubre 2014 en <http://www.jornada.unam.mx/2012/12/06/economia/026n1eco> ).

Guadarrama, José y Silvia Otero (2013) “Movilidad interregional aumenta en Sudamérica”, en *El Universal*, 10 de marzo, México.

Harvey, David (2013) “El neoliberalismo como ‘proyecto de clase’”, en *Viento Sur*, Entrevista con Elasa Boulet, 8 de abril. Consultado octubre 2014 en <http://www.vientosur.info/spip.php?article7843>.

Kliman, Andrew (2013) “La caída de la tasa de ganancia y el fracaso de la producción capitalista”, en *La Haine*, Entrevista. 22 de abril. Consultado octubre 2014 en <http://www.lahaine.org/index.php?blog=3&p=38530>

Librered (2013) *La desigualdad social coloca a Estados Unidos al borde de otra Gran Depresión*, 24 de junio. Consultado octubre 2014 en <http://www.librered.net/?p=27642>

Márquez Covarrubias, Humberto (2010) “La gran crisis del capitalismo neoliberal”, en *Andamios*, vol. 7, núm. 13, mayo-agosto, México.

Martínez, Jorge y Daniela Vono (2005) “Geografía migratoria intrarregional de América Latina y el Caribe al comienzo del siglo XXI”, en *Revista de Geografía Norte Grande*, núm. 34, Instituto de Geografía, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, diciembre.

Mejía Ochoa, William (2013) “Analista destaca el fuerte crecimiento de la migración interregional”, en *Télam*, 6 de julio. Consultado julio 2014 en <http://www.telam.com.ar/notas/201307/23912-analistan-destacan-el-fuerte-crecimiento-de-la-migracion-interregional.html>

Naciones Unidas (1999) *Migración internacional en América Latina y el Caribe: algunos antecedentes* empíricos, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina, CEPAL, Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía, 10 de abril.

Notimex (2010) “Casi el 16 por ciento de la fuerza laboral en Estados Unidos, integrada por migrantes: estudio”, en *La Jornada*, 29 de agosto, México: Consultado septiembre 2014 en <http://www.jornada.unam.mx/2010/08/30/politica/016n1pol>

Oman, Charles P. (1988) “Nuevas formas de inversión en los países en desarrollo”, en *Economía de América Latina*, núm. 17, México: CIDE.

RT (2012a) “Estados Unidos vaticina la disminución de la pobreza mundial, pero la suya crece aceleradamente”, en *RT*, 30 de julio. Consultado abril 2013 en <http://actualidad.rt.com/economia/view/50293-EE.UU.-vaticina-disminuci%C3%B3n-de-pobreza-mundial,-pero-suya-crece-aceleradamente>

RT (2012b) “Encarcelar a los inmigrantes, un negocio creciente en Estados Unidos”, en *RT*, agosto. Consultado octubre 2014 en <http://actualidad.rt.com/actualidad/view/50611-encarcelar-inmigrantes-negocio-creciente-eeuu-indocumentados>

Suárez-Orozco, Marcelo (2001) *Tema*, núm. 26, Fondo para el Desarrollo de la Cultura y la Educación, La Habana: Ministerio de Cultura, julio-septiembre.

Texidó, Ezequiel, Gladys Baer, Nora Pérez Vichich, Ana María Santestevan y Charles P. Gomes (2003) *Migraciones laborales en Sudamérica*: el Mercosur ampliado, Estudios sobre Migraciones Internacionales, 63, Sector de la Protección Social, Programa de Migraciones Internacionales, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo (OIT).

Truax, Eileen (2014) “Crecen grupos de odio en Estados Unidos”, en *El Universal*, año 97, núm. 35 342, 10 de agosto, México.

Ugarteche, Oscar y Noyola Rodríguez (2014) “Estados Unidos sin recuperación ni inflación”, en *Alai-AmLatina*, 31 de marzo. Consultado octubre 2014 en <http://alainet.org/active/72550>

United (2012) *International Migration from a Regional and Interregional Perspective*, Santiago de Chile: Celade.



REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA, VULNERABILIDAD  
MIGRATORIA Y PRECARIEDAD DEL TRABAJO



# Condiciones laborales y comercio exterior en México

Ana Ruth Escoto\* y Brígida García\*\*

## Introducción

A medida que se consolida el proceso de globalización en el siglo XXI, es cada vez más frecuente que la ampliación del comercio exterior y de los acuerdos comerciales se consideren como aspectos centrales para acelerar el crecimiento económico y generar los muy necesitados empleos de calidad. No obstante, el conocimiento existente sobre estas relaciones es muy desigual. La asociación entre comercio exterior, mayor crecimiento, bienestar y empleo es común en el debate político, pero en la bibliografía especializada se ha abordado más la relación entre comercio y bienestar que sobre comercio y empleo. Este es uno de los puntos de partida de un estudio comprensivo reciente sobre comercio y empleo (Jansen *et al.*, 2011), el cual ofrece una visión global sobre el estado del arte en este tema, además de abordar la necesidad de políticas coherentes en torno al mismo.

La revisión de estudios que se lleva a cabo en Jansen *et al.* (2011), conduce a una visión poco satisfactoria y poco complaciente en torno a la relación entre liberalización comercial y empleo. En el nivel agregado, las investigaciones más recientes no encuentran asociación significativa entre apertura comercial y cambios en el salario real o en el empleo en el ámbito global. En el nivel de países específicos predominan los estudios que muestran evidencias de destrucción de empleos y de caídas en los salarios, tanto en países desarrollados como en desarrollo. Asimismo, existen investigaciones que fundamentan un deterioro del poder

\* Consultora independiente.

\*\* Profesora-investigadora, Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales (CEDUA), El Colegio de México.

negociador de los sindicatos frente a los empleadores como producto de la liberalización comercial. No obstante lo anterior, los diversos autores son cuidadosos al indicar que los efectos de la apertura comercial pueden variar mucho entre países con diferentes contextos institucionales, y alientan la realización de estudios particulares sobre estos fenómenos.

En este contexto es útil recordar que la relación entre comercio y empleo puede ser establecida desde múltiples facetas. MacMillan y Verduzco (2011) consideran que, además de las relaciones en el nivel agregado entre cambios en el empleo y cambios en la liberalización comercial, estas diferentes facetas pueden ser mejor entendidas si se agrupan los estudios alrededor de los siguientes temas: comercio y empleo en una perspectiva de equilibrio general; asimetrías en el poder negociador del trabajo frente al capital; liberalización comercial y desempleo; calidad de los puestos de trabajo, desplazamiento de procesos y tareas (*offshoring*) y su efecto sobre el empleo, tanto en los países de origen como de destino. En cada uno de estos subtemas, los niveles de análisis (países, sectores de actividad, empresas, trabajadores, ocupaciones), las metodologías (cuantitativas y cualitativas) y las bases de datos (tanto datos transversales durante varios años como longitudinales) pueden variar, lo cual complejiza la comparación de resultados (McMillan y Verduzco, 2011).

Nuestra óptica particular es de corte sociodemográfico, y nuestro objetivo es examinar las condiciones laborales o la calidad del empleo existente en diferentes sectores económicos, según su vinculación con el comercio exterior. La información que manejamos son estadísticas agregadas de comercio exterior sobre productos exportados e importados en diferentes ramas de actividad agrícolas, manufactureras y en la construcción mexicanas (sectores primario y secundario, periodo 2002-2012), provenientes de la Comtrade de Naciones Unidas, así como micro datos de las encuestas de empleo sobre trabajadores en esas ramas en el año final (ENOE, 2012).<sup>1</sup> Dado este tipo de datos, no buscamos establecer relaciones de causalidad, sino más bien conocer cómo las condiciones de trabajo (remuneraciones y seguridad social) varían en sectores económicos que han experimentado diferentes tipos de flujos comerciales en la última década, y donde existe un número determinado de socios comerciales. Para llevar a cabo esta tarea, se realizó un extenso ejercicio de comparación entre las estadísticas de comercio exterior y las de ocupación y empleo que detallamos más adelante.

El trabajo se estructura como sigue. En el apartado siguiente exami-

<sup>1</sup> La Comtrade es la *Commodity Trade Statistics* (base de datos estadísticos sobre comercio exterior de las Naciones Unidas); la ENOE es la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

namos brevemente el proceso de apertura comercial del país y la situación prevaleciente en el mercado de trabajo; se señalan los principales productos de exportación, así como las principales tendencias con respecto a crecimiento económico, ocupación y desocupación. Al finalizar esta primera parte, indicamos el procedimiento seguido para clasificar a las ramas económicas objeto de estudio según la intensidad de los flujos comerciales y la diversificación de socios.

En la segunda parte del trabajo se presentan los resultados. Inicialmente se ofrecen datos descriptivos sobre el número de trabajadores en las diferentes ramas económicas ya definidas previamente según su vinculación con el comercio exterior. Asimismo, se señalan sus distintos rasgos, tales como su edad, condición de hombre o mujer, nivel de escolaridad, ingresos, y tenencia o no de seguridad social. A continuación estimamos modelos de regresión en torno a los factores asociados al ingreso por hora de los trabajadores y al acceso a seguridad social. Lo que buscamos clarificar es si existen diferencias de ingreso y prestaciones sociales significativas en las distintas ramas económicas (definidas según su vinculación con el comercio exterior), una vez que controlamos estadísticamente los rasgos sociodemográficos y ocupacionales de los trabajadores. Finalmente, en la discusión y consideraciones finales resumimos los hallazgos que consideramos más importantes dentro de lo que se conoce sobre el tema en México en una perspectiva sociodemográfica, destacamos su relevancia en referencia a algunos planteamientos teóricos, y puntualizamos las limitaciones de esta investigación.

### **Estrategia de crecimiento económico, acuerdos comerciales y evolución del mercado de trabajo en México: algunos antecedentes**

El fomento a la base exportadora y la puesta en marcha de acuerdos comerciales han sido piezas fundamentales de la estrategia de desarrollo económico puesta en marcha por México y muchos otros países a partir de los años 1980. Chile y México son los países de América Latina que han firmado más acuerdos de libre comercio y que tienen más socios comerciales (Dingemans y Ross, 2012). Sin embargo, en el caso mexicano habría que puntualizar la importancia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, firmado en 1994 (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés).

En lo que respecta al valor absoluto de las exportaciones, hasta 2008 México era el país que había alcanzado un mayor valor en toda la región en este renglón, y había experimentado un crecimiento medio anual de 11.4 por ciento en sus exportaciones desde 1990. A pesar del éxito obte-

nido en cuanto al incremento del valor absoluto y el número de socios, el punto más controversial de la estrategia mexicana es su escasa diversificación, pues una proporción mayoritaria de las exportaciones del país se dirigen hacia Estados Unidos (70 por ciento en 1990; 76 por ciento en 2012; 80 por ciento en 2014) (Dingemans y Ross, 2012; Fujii y Cervantes, 2013; INEGI, 2012 y 2014). Además de lo anterior, es importante tener en cuenta que los dos principales productos de exportación en 1990 se mantienen en 2008, aunque ha variado el peso de cada uno de ellos en el conjunto del total (el petróleo representaba 33 por ciento en el primer año y bajó a 15 por ciento en el segundo; le siguieron los vehículos de carretera que subieron de 13 a 15 por ciento del total en el mismo periodo). El tercer lugar en el conjunto de las exportaciones en 1990, lo ocupaba la maquinaria y los equipos generadores de fuerza, con seis por ciento; en cambio, en 2008 dicho lugar pasó a ocuparlo la subrama de equipos para telecomunicaciones y sonido, con 15 por ciento de las exportaciones (datos elaborados por Dingemans y Ross, 2012).

Muchos han subrayado la parte más positiva del dinamismo observado por las exportaciones mexicanas y el hecho de que se trate de exportaciones manufactureras. Sin embargo, estimaciones recientes demuestran que dichas exportaciones están débilmente encadenadas con el mercado interno y el conjunto de la economía. El valor agregado nacional contenido en las exportaciones es relativamente bajo, especialmente en lo que respecta a la industria maquiladora, que aporta más de 60 por ciento de las exportaciones manufactureras del país (Fujii y Cervantes, 2013). Las estimaciones de estos autores fundamentan, pues, el relativo aislamiento de los sectores exportadores con respecto al resto de la economía nacional.

Si nos referimos ahora a los principales indicadores económicos y sociales de México después de la firma de su principal acuerdo comercial (TLCAN), tenemos que el crecimiento económico del país ha sido modesto (2.93 por ciento anual desde los años 1990 a 2012, de los más bajos en la región latinoamericana en la última década, según el Banco Mundial (2014),<sup>2</sup> y los niveles de desigualdad y pobreza no han sido abatidos de forma significativa. Aunque sería un error plantear que estos fenómenos y tendencias han sido causados por la apertura comercial o por la falla del TLCAN u otros acuerdos comerciales, hay que tener en

<sup>2</sup> De 1990 a 2001, México mantuvo un ritmo muy parecido al resto de América Latina, e incluso un poco superior (3.4 por ciento contra 2.8 por ciento regional). Sin embargo, en el periodo de 2002 a 2012 esta situación se revirtió. La región latinoamericana creció a un promedio anual de 3.4 por ciento durante estos años, mientras que México se mantuvo a un punto porcentual de desventaja, 2.4 por ciento anual promedio (Banco Mundial, 2014).

cuenta el contexto y las expectativas que surgieron al momento de su firma (Weisbrot *et al.*, 2014). Estos autores indican que uno de los principales propósitos del TLCAN era promover un conjunto de políticas económicas de liberalización e inversión extranjera, que permitirían al país alcanzar el progreso económico que no era posible bajo el modelo proteccionista que había prevalecido antes de 1980. Aunque consideran que muchas de estos cambios de política eran necesarias y/o positivas, llegan a la conclusión de que se ha fracasado, ya sea que se compare México con su pasado proteccionista o con el resto de la región latinoamericana (Weisbrot *et al.*, 2014). Otros estudiosos como Lustig (2010) y Blecker (2010), también coinciden en que las expectativas que se abrieron con la apertura comercial con respecto al empleo, los salarios y la desigualdad, no se han realizado.

Blecker (2010), tras un análisis de la literatura y revisión de la Encuesta Industrial Mensual de las últimas dos décadas, reconoce también que el desempeño del empleo, sobre todo el poco crecimiento dentro de las industrias manufactureras y la desigualdad salarial pueden entenderse, hasta cierto punto, como efectos de la inserción de México en la economía global. Dos elementos hipotéticos podrían explicar estos funcionamientos, por un lado el hecho de que en la liberalización se desgravó más fuertemente a los sectores intensivos en mano de obra no calificada, que eran más protegidos; mientras que dicho proceso también propició un cambio tecnológico sesgado hacia mano de obra calificada.<sup>3</sup>

En el contexto de la estrategia económica anteriormente descrita, la mayoría de los diagnósticos realizados sobre el mercado de trabajo del país también han hecho hincapié en el escaso avance logrado en torno a las difíciles condiciones laborales que caracterizan a gran parte de los trabajadores. Usualmente se llega a la conclusión que no se ha comenzado a abatir de forma significativa algunos problemas de larga data, como son la existencia de bajos ingresos, la ausencia de prestaciones sociales o la presencia de muy pequeñas unidades productivas que no permiten una sobrevivencia digna a quienes laboran en ellas. Las estimaciones y los indicadores varían debido a los cambios en las formas de captación en las encuestas de empleo, pero la información más comparable se refiere a los datos de las ENOE de 2005 en adelante. Según esta fuente, los micro-negocios no agrícolas precarios representaban 40 por ciento de la fuerza de trabajo total en el año 2005 y pasaron a representar 41.7 por ciento en 2012. Por su parte, 58 por ciento de la fuerza de trabajo asalariada

<sup>3</sup> Otros autores como Puyana y Romero (2004) más bien consideran que ha sido la existencia de una oferta ilimitada de mano de obra en el país la que ha frenado la expansión de los salarios, lo cual hubiera sido posible con la apertura comercial.

tenía prestaciones de salud en 2005, y dicho porcentaje descendió a 55 por ciento en el 2012 (datos de las ENOE, no mostrados en los cuadros).

En la primera década del siglo XXI también el desempleo abierto comenzó a crecer de manera sistemática, y experimentó una expansión sin precedentes a partir de la crisis de 2008-2009. Este fenómeno afectó a 2.5 por ciento de la población económicamente activa (PEA) en 2000 y dicha tasa se elevó a 5.2 por ciento en el 2009. En años posteriores ha descendido (a 4.8 por ciento en el segundo trimestre de 2012) pero todavía no alcanza los niveles observados en décadas pasadas. Esto significa que han sido afectados por el desempleo abierto entre 2.2 y 2.9 millones de trabajadores durante la última década. Asimismo, tampoco es despreciable el relevante incremento de los trabajadores desalentados, es decir de aquellos que están disponibles para participar en el mercado de trabajo, pero que no buscan activamente una ocupación o empleo; de 13.5 por ciento de la población no económicamente activa en 2000, pasaron a representar 17.8 por ciento en 2009 y esta cifra se mantuvo en niveles similares en 2012 —datos de las ENOE no mostrados en los cuadros— (García y Sánchez, 2012; García, 2013).

Los diagnósticos brevemente descritos sobre el mercado de trabajo, generalmente se refieren al conjunto de los trabajadores del país, a lo que ocurre en sus regiones geográficas, o a los sectores de actividad caracterizados por el destino de su producción o prestación de servicios (primario, secundario y terciario). De la misma manera que sucede en el nivel internacional, no ha interesado mucho hasta ahora comenzar a vincular de manera detallada las tendencias de comercio exterior y las condiciones laborales, y lo que más atrae la atención es el resultado de la liberalización comercial en términos de crecimiento económico (insatisfactorio en el caso mexicano). Nosotras estamos interesadas precisamente en comenzar a desbrozar esa relación entre comercio y condiciones de trabajo, la cual plantea muchos desafíos teóricos, metodológicos y de tratamiento de las distintas fuentes de información, como veremos a lo largo de este estudio.

## **Metodología**

El primer paso en nuestro análisis es la creación de una clasificación de las ramas de actividad que componen la agricultura, la industria extractiva y de transformación mexicana, así como la construcción (sectores primario y secundario), tomando en cuenta el dinamismo en la generación de divisas y su relación con el comercio internacional. En segundo término, analizamos las condiciones de trabajo prevalentes en dichas

ramas. Para llevar a cabo lo anterior, es preciso homologar la información sobre el comercio exterior y la proveniente de las encuestas de ocupación y empleo. A continuación se detalla el proceso seguido para tal fin, y se especifica la naturaleza diversa de las fuentes de información.

### *Diversidad de fuentes de información*

Las estadísticas de comercio exterior que manejamos, se refieren a los bienes de los que se tiene información sobre su intercambio internacional, los cuales corresponden a los estadios finales del proceso de producción; de modo que están “relacionados a” y no “son” las ramas económicas. Por ejemplo, no es lo mismo hablar de la venta exterior de zapatos que de la fabricación de zapatos. Sin embargo, es indudable que el flujo de esta exportación mantiene una relación con el proceso de producción. Por lo anterior, no se sugiere leer nuestro ejercicio clasificatorio en términos inequívocos, sino como una aproximación entre lo que sucede en dos estadios diferentes de la producción: la creación de mercancías y el intercambio o valorización de las mismas.<sup>4</sup>

La principal fuente de información que se utilizó para calcular el volumen de exportaciones e importaciones de productos fue la Comtrade (*Commodity Trade Statistics Database*), la base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías de Naciones Unidas. Desafortunadamente, dicha fuente sólo se refiere a productos, de modo que en este estudio no se incluyó al comercio y los servicios.<sup>5</sup> La Comtrade está integrada a la plataforma WITS (*World Integrated Trade Solution*), la cual brinda información sobre el comercio y los esquemas tarifarios y ha sido desarrollada por el Banco Mundial, algunas divisiones de Naciones Unidas, y la Organización Mundial del Comercio (OMC). La Comtrade está homologada de acuerdo a la clasificación del Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Mercancías para el año 2002 (SA) a nivel

<sup>4</sup> Existen varios ejercicios de correspondencia entre los distintos niveles de información de la producción, a pesar de encontrarse en diferentes fases. Por ejemplo, la publicación Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL, Revisión 3 (CEPAL, 2008). Este documento contiene un vasto ejercicio de compatibilidad entre las diversas clasificaciones de productos y de ramas de actividad económica. Asimismo, Naciones Unidas también provee una amplia documentación sobre tablas de correspondencia para poder analizar la información a diferentes niveles del proceso de producción. Del mismo modo, en la COMTRADE, especialmente por medio de la herramienta de consulta (*World Integrated Trade Solution*, WITS), ofrece una serie de catálogos de productos y de actividades económicas desde la cual se puede analizar la información del intercambio de bienes y servicios. Estos ejercicios proveyeron importantes insumos para nuestra clasificación.

<sup>5</sup> La información sobre el intercambio comercial referente a los servicios la proporciona Servicetrade, también desarrollada por el Banco Mundial, algunas divisiones de Naciones Unidas, y la Organización Mundial del Comercio (OMC), pero no es parte del WITS. Asimismo, indicadores del intercambio de servicios se pueden obtener por medio de las herramientas desarrolladas por el Intracen (International Trade Center) (véase, Escoto, 2014).

internacional, el cual ha sido adoptado por más de 177 países.

En su versión más detallada el SA versión de 2002 (de seis dígitos) alberga a más de cinco mil productos, lo que corresponde a 145 ramas de actividad (a cuatro dígitos) de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 3, y a 44 ramas (a cuatro dígitos) del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) versión 2009. Este último es el catálogo que utiliza México actualmente en sus encuestas de empleo y otras estadísticas económicas. El objetivo fue entonces efectuar la correspondencia entre SA versión 2002 y SCIAN versión 2009, la cual a veces se pudo hacer por medio de la CIIU, pues se utilizaron las tablas de correspondencia de Naciones Unidas que enlazan el SA con la CIIU en su revisión 3, para luego aproximarlas a la CIIU revisión 4 que mantiene correspondencias más cercanas con la SCIAN, tal como lo publica INEGI. Una vez establecida dicha correspondencia, se calculó el promedio del volumen de exportaciones e importaciones en cada rama de actividad para el periodo 2002-2012, así como el resto de información necesaria para la subclasificación que se detalla más abajo.

En lo que respecta a las estadísticas sobre mercados de trabajo, es útil recordar que al considerar la fuerza de trabajo como un factor de producción, se establece una relación con el proceso productivo de elaboración de bienes y servicios, y por ello se registra y se clasifica dentro de una “rama de actividad económica”. Como se adelantó, la fuente de información utilizada para este propósito fue la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para el segundo trimestre de 2012, y el catálogo correspondiente es el SCIAN, como se mencionó arriba. Se debe subrayar que esta clasificación define a la entidad dónde se ocupa la persona empleada; y que esta definición está dada por diferentes informantes. En el caso de las encuestas de empleo, por un representante dentro de los hogares de la población trabajadora, o bien por el individuo mismo. En el caso de la información sobre comercio exterior los datos registrados responden al registro de empresas. Es decir, pueden existir discrepancias de las clasificaciones a nivel de informante y los significados atribuidos al lugar de trabajo y a la actividad realizada. Pero, se debe señalar que, al ser una clasificación estandarizada e internacional, estas discrepancias serán menores que cuando se utiliza otro tipo de enlace entre diferentes fuentes de información.

### *Uso de la información, criterios de clasificación y diagramas de decisión: propuesta inicial*

Nuestra clasificación de las ramas de actividad económica desde la pers-

pectiva del comercio internacional en el periodo 2002-2012, obedeció inicialmente a tres criterios, los cuales se basan en la información proporcionada por la Comtrade:

- a. La intensidad del comercio que se lleva a cabo en ellas, en términos del volumen de exportaciones e importaciones que desde allí tiene lugar.
- b. La dirección o especialización de los flujos de comercio internacional (flujos bilaterales; sólo exportación o sólo importación).
- c. El número de socios con los que se comercia o la concentración de socios.

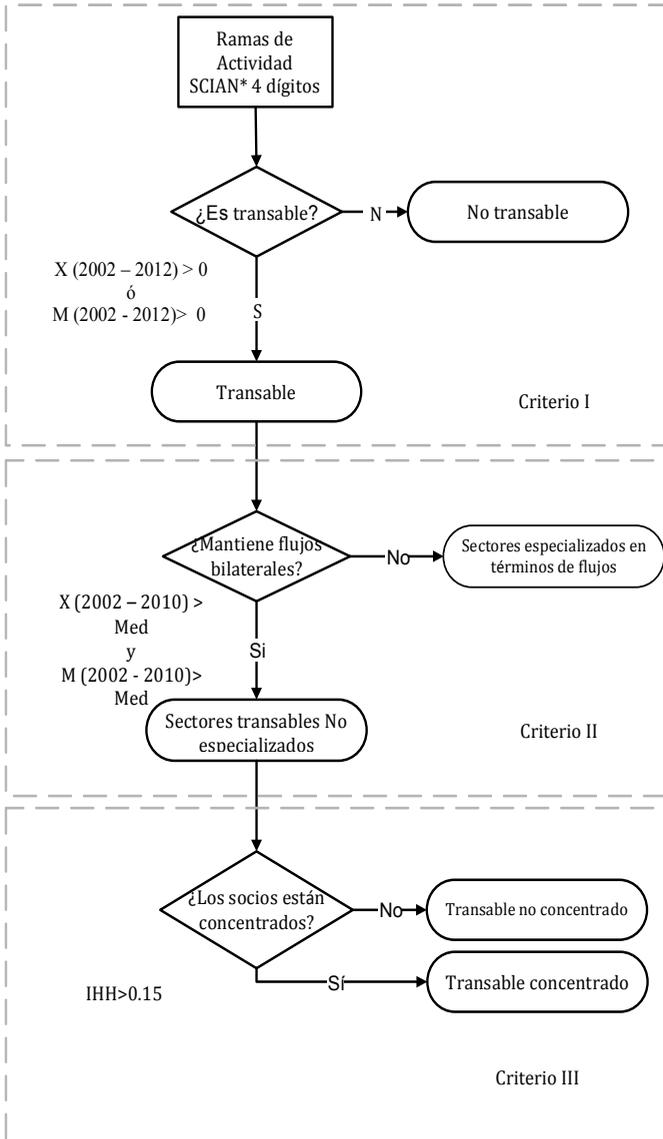
El primer aspecto nos indica la transabilidad o comerciabilidad de cada una de las ramas en estudio. Es decir, establece qué cantidad de productos son exportados o importados desde la rama de actividad específica, o si en dicha rama no se observa ningún (o bajo) intercambio comercial. El segundo elemento, establece si los flujos son bilaterales (exportación e importación), o si se han especializado en ser únicamente exportadores o importadores. El tercer aspecto nos señala la situación mexicana frente a la economía mundial en los mercados de cada rama productiva, pues nos indica qué tan diversificada es la cartera de socios comerciales del país para ofrecer sus exportaciones. Los criterios teóricos iniciales para operacionalizar estos aspectos se detallan en el Esquema 1.

La lógica del Esquema 1, es un proceso secuencial de decisiones a partir de los criterios ya señalados, los cuales están marcados por áreas creando subesquemmas. El primero permite identificar a los sectores transables y no transables, desde sus resultados en el comercio internacional dados por la intensidad del volumen de exportaciones e importaciones. Es decir, partimos del monto de dólares corrientes provenientes de flujos comerciales por rama de actividad y los comparamos con los flujos promedio en el periodo 2002-2012.

Las ramas se clasifican entonces en sectores transables, a las que presentan flujos de bienes o servicios que se intercambiaron entre México y otros socios comerciales durante 2002-2012 por encima de la mediana de los flujos comerciales de las ramas analizadas. Mientras que se considera como sectores no transables a aquellas ramas que no presentan flujos de bienes o servicios que se intercambian entre el país de estudio y otros socios comerciales, o que lo hacen en escasa magnitud (criterio I, primera área).<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Nuestra clasificación, por tanto refleja más lo “comercializado” de manera concreta que la capacidad que, ante algún cambio en los precios relativos, la producción se oriente hacia afuera. Retomando una de las premisas de Knight y

Esquema 1. Diagrama de decisión inicial para clasificar a la fuerza de trabajo en los sectores económicos según su perfil de comercio exterior



Fuente: elaboración propia.

Notación: X, exportaciones. M, importaciones. IHH Índice de Hirschmann-Herfindahl.

El segundo criterio, que atañe únicamente a las ramas dentro de los sectores transables, fue definido inicialmente por la dirección o especialización de los flujos. Este criterio se aplica con la información que ya se mantiene del mismo proceso anterior. Se establecen como sectores transables no especializados a aquellas ramas que incluyen flujos bilaterales de exportación e importación. Es decir, son ramas cuyos bienes o servicios se fabrican y consumen en el exterior y en la economía doméstica. El caso opuesto sería el de los sectores transables especializados (exportadores o importadores), pues en esta sub-categoría se incluirían a las ramas de actividad que están especializadas en términos de un flujo unilateral de comercio. Estos flujos se determinarían por la posición de las ramas en la distribución (mediana) de las exportaciones y las importaciones (criterio II, segunda área).

Un tercer elemento clasificatorio del cual partimos se logra con el establecimiento de la estructura de las exportaciones en relación a los socios comerciales, y eso se hace para las ramas transables no especializadas. La concentración de socios para estas ramas se calculó con base en el Índice de Hirschman-Herfindal, en su versión normalizada. El índice se calcula así:

$$H = \sum_{i=1}^N s_i^2$$

Donde  $s$  es la participación de cada socio comercial,  $i$  en el mercado y  $N$  es el número total de socios. La versión normalizada del índice, se calcula como:

$$H^* = \frac{H - 1/N}{1 - 1/N}$$

convirtiendo la escala de 0 a  $1/N$ , en una de 0 a 1.

El Índice de Hirschmann-Herfindahl (IHH) ha sido utilizado en la literatura sobre economía industrial como indicador de la concentración de los mercados. La escala utilizada por el gobierno de Estados Unidos establece que un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado “concentrado”. Entre 0.10 y 0.18 “moderadamente concentrado”, mientras el rango entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado”. Para establecer una sola medida, se plantea en esta clasificación inicial tomar una escala

---

Johnson (1997), se ha utilizado información de varios años para darle robustez histórica a la clasificación. Se advierte que la transabilidad queda determinada para el periodo utilizado, pues las ramas de actividad que hemos considerado como transables o no, podrían cambiar en el futuro, y seguramente no reflejan la transabilidad del pasado.

media de 0.15 para establecer el nivel de concentración de los mercados de las ramas de actividad en estudio (Durán, 2006). A partir de esta definición de intensidad comercial, establecimos un criterio de separación dentro de los sectores que no tienen flujos comerciales especializados. Un sector transable (no especializado) se considera como concentrado si está compuesto por ramas de actividad con índices mayores a 0.15. En caso contrario se le consideró como no concentrado (criterio III, tercera área).<sup>7</sup>

### *Agrupación finalmente utilizada*

La clasificación inicial mostrada en el Esquema 1 permitiría el estudio a nivel de cinco sectores diferentes, idealmente. Sin embargo, después de analizar las primeras frecuencias en el caso mexicano y de otros países estudiados con la misma metodología (Escoto, 2014), este nivel de detalle no se pudo mantener, lo que obligó a agrupar a los sectores transables.

Dada la naturaleza del comercio exterior mexicano, una parte importante de la fuerza de trabajo en estos sectores transables se aglutina en los sectores transables no especializados (con flujos bilaterales de comercio) concentrados. El resto de los sectores posibles agrupan pocas observaciones en lo que respecta al mercado de trabajo, y después de una primera exploración en cuanto a condiciones de trabajo, observamos que los comportamientos eran similares. Por esta razón, tomamos la decisión de considerar sólo dos agrupaciones dentro de los sectores transables: A) un sector transable con flujos bilaterales de comercio y concentrado en términos de socios; B) un sector de otros transables, el cual puede agrupar a: i) ramas de actividad con flujos bilaterales de comercio, pero que tienen un mercado diversificado en términos de socios adonde se dirigen las exportaciones; ii) ramas especializadas con flujos unilaterales de comercio, exportadoras o importadoras. Como se mencionó, la decisión de efectuar esta última agrupación se debe a que se trata de sectores más pequeños en términos de observaciones en el mercado de trabajo, en las economías hasta ahora estudiadas. Sin duda, otros casos y otros países podrían permitir un análisis individual de estas ramas. En resumen, se trabajará con las agrupaciones que se detallan en el Recuadro 1 más abajo. Las ramas y sub-ramas finalmente incluidas en cada caso —las cuales

<sup>7</sup> Al adoptar este esquema basado en árboles de decisiones, se estableció un modelo replicable, cualidad por demás necesaria en una línea de investigación que pretende ser comparativa. Se debe mencionar que se intentó hacer una clasificación con herramientas estadísticas multivariadas como el análisis de conglomerados. Al evaluar los resultados después de aplicar estas técnicas, se observó que los grupos resultantes (con base en los mismos aspectos de volumen de comercio, dirección de los flujos y socios comerciales) no ofrecían una clasificación adecuada, desde la perspectiva del conocimiento existente sobre el tema.

resultan de nuestro ejercicio clasificatorio— están especificadas en los cuadros A.1 del anexo.

### **Condiciones laborales y comercio exterior: principales resultados de la clasificación propuesta**

Nuestra clasificación de las ramas de actividad según su vinculación con el comercio exterior permite analizar las actividades de 13,951,751 trabajadores en ramas asociadas con la agricultura y la ganadería, la industria extractiva y eléctrica, la industria de transformación y la construcción en México, en el segundo trimestre del 2012. No fueron incluidos desde el inicio dos tipos de trabajadores: aquellos que se ocupan de manera no remunerada en estas diversas ramas de actividad y los que ejercen su actividad por cuenta propia en la agricultura. Se trata de actividades que sólo remotamente podrían estar vinculadas con el comercio exterior, por lo que consideramos que su inclusión suponía sesgar de partida los resultados. En el segundo trimestre de 2012, estas actividades de subsistencia agrícola y no remuneradas ocupaban a 3,926,495 trabajadores, es decir a 8.11 por ciento del total de ocupados (48,437,762) reportados por la ENOE en esa fecha.

Asimismo, como anticipamos, dada la naturaleza de la fuente de información que utilizamos para el comercio exterior (base de datos de mercancías) lamentablemente no pudimos incluir a la gran cantidad de trabajadores que se ocupan en el comercio y los servicios (30,208,158 trabajadores, es decir 62.36 por ciento de la fuerza de trabajo en el segundo trimestre de 2012).

Como se observa en el Esquema 2, tenemos que en las actividades productivas clasificadas predominan aquellas cuyos bienes o productos mantienen intercambio internacional.

Así, siete de cada 10 empleos en la fuerza de trabajo analizada pertenecen a sectores transables, y el resto a sectores no transables, definidos como aquellos cuyos productos no han sido comercializados en los últimos diez años (o lo han sido en muy escasa medida).

A primera vista este resultado no es sorprendente, dado el gran esfuerzo realizado por el país para abrir su economía al comercio exterior.

Lo que más atrae la atención, es la distribución encontrada para la fuerza de trabajo al interior de los sectores transables (Esquema 2).

Recuadro 1. Resumen de la clasificación según la relación con el comercio internacional.  
Descripción por sectores

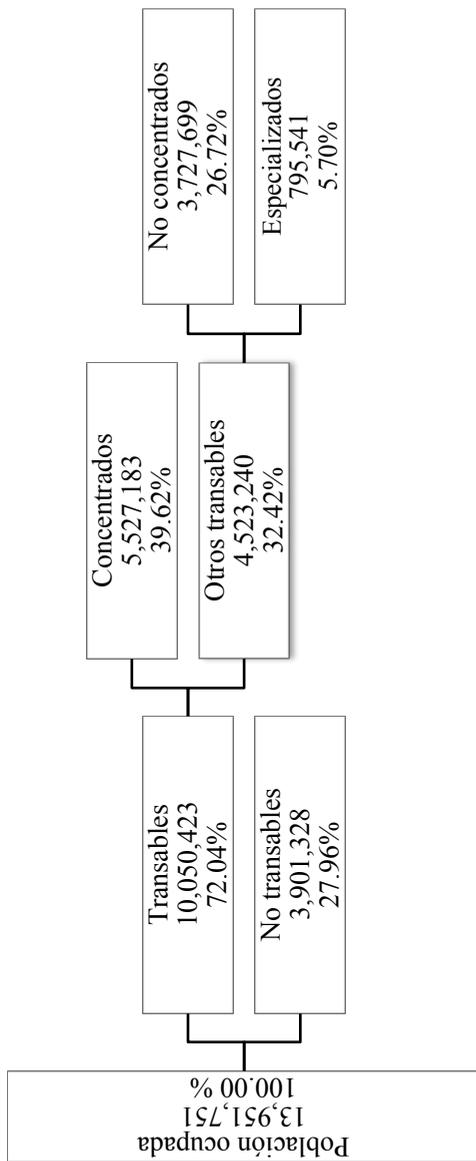
---

- Sectores transables: se refieren a ramas de actividad que presentaron flujos de bienes que se intercambiaron entre México y otros socios comerciales, durante 2002-2012. Incluye a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados) y a ramas que se concentran en ser exportadoras o importadoras (especializadas).
  - Concentrado: se incluye a las ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero cuyo mercado está concentrado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones.
  - Otros transables: se aglutina a ramas de actividad con flujos bilaterales de importación y exportación (no especializados), pero que tienen un mercado diversificado en términos de países a quienes se dirigen las exportaciones. Asimismo, se puede tratar de ramas especializadas con un flujo unilateral de comercio.
  
- No transables: se refieren a ramas de actividad que no presentan flujos de bienes que se intercambian entre México y otros socios comerciales (o que los tienen en muy pequeña escala).

---

Fuente: elaboración propia.

Esquema 2. Distribución de la población ocupada remunerada en sectores económicos clasificados desde el comercio internacional. México, 2012



Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre. No se incluye a los trabajadores en comercio, servicios, así como aquellos en actividades de subsistencia agrícola y no remunerados.

Dada la gran concentración de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, sería esperable que los sectores transables concentrados fuesen muy importantes, y así lo son, pues agrupan a casi cuatro de cada siete empleos en el grupo de los transables; sin embargo, queremos enfatizar el resultado encontrado para los otros transables que agrupan a un poco más de tres de cada siete empleos en el conjunto de los transables. ¿Cuáles son las sub-ramas más relevantes en cada caso?

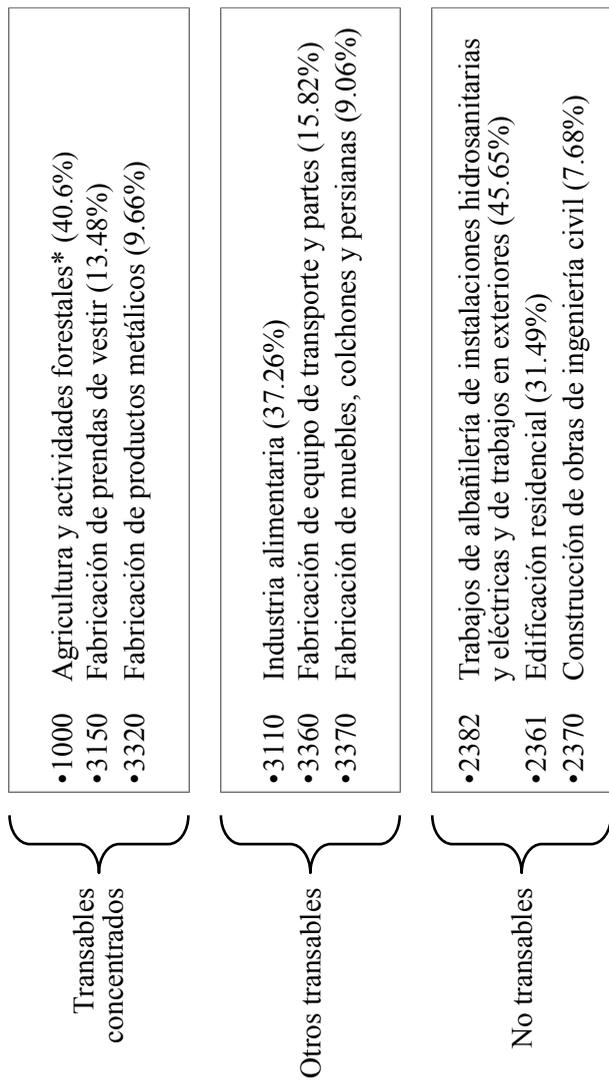
En lo que toca a los sectores transables concentrados (Esquema 3), sobresale, en términos de fuerza de trabajo empleada, la agricultura y la fabricación de prendas de vestir, sectores tradicionales de exportación de México. Alrededor de 2012,<sup>8</sup> los principales productos ligados a estos sectores eran el jitomate, las legumbres y las hortalizas, generalmente cultivados en grandes predios agrícolas, con acceso a riego, crédito y otros insumos necesarios. En lo que toca a la fabricación de prendas de vestir, es ampliamente conocida la importancia en este rubro de la industria maquiladora, la cual fue tradicionalmente un símbolo de la integración económica con Estados Unidos, y la cual ha sido ampliamente estudiada desde la perspectiva de la mano de obra empleada (De la O, 2013). Es interesante observar que todavía dicho sector se perfila como uno de los más importantes dentro de los sectores transables concentrados a pesar de haber perdido una importante cantidad de empleos (más de 50 por ciento entre 2000 y 2010, según Dussel Peters y Gallagher, 2013), debido a la competencia con China en el mercado de Estados Unidos.

Por su parte, en los sectores denominados otros transables, figuran como principales sub-ramas, en lo que respecta a mano de obra empleada, la industria alimentaria y la fabricación de equipo de transporte y partes.

Se trata de sub-ramas que ocupan un lugar más prominente en términos económicos que las anteriormente analizadas (INEGI, 2012 y 2014), y no habría que olvidar que las hemos agrupado en este rubro porque aquí se comercia con más socios o existe una especialización en cuanto a flujos de exportación o importación. En lo que concierne a la industria alimentaria, los principales productos de exportación son la caña de azúcar, el café tostado y la panificación; salvo el caso de la caña de azúcar, los otros dos productos han crecido en la canasta exportadora en los últimos años (Secretaría de Economía, 2012).

<sup>8</sup> Los planteamientos que se hacen en la interpretación del Esquema 2 están basados en las estadísticas del comercio exterior de México, publicadas por el INEGI (2012 y 2014).

Esquema 3. Principales sub-ramas de los sectores en el Esquema 2, de acuerdo con la participación de la población ocupada en cada uno de ellos. México, 2012 (Porcentajes dentro de cada sector)



Fuente: estimaciones propias con base en el cuadro A.1 (en el Anexo), con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre  
 (\*) La rama 1110 Agricultura y la rama 1130 de actividad forestal se agruparon para el análisis del comercio internacional como resultado de la correspondencia entre la CIIU y la SCIAN.

Ahora bien, habría que subrayar de manera especial la presencia en este grupo de la fabricación de equipo de transporte y partes, dado que los productos automotrices constituyeron el principal producto de exportación de México en 2012-2014 (representaron 29 por ciento del valor económico de los productos no petroleros manufacturados exportados en 2012 y 31 por ciento en 2014) (INEGI, 2012 y 2014). Se trata de productos ligados a las armadoras de automóviles estadounidenses y japonesas, los cuales también requieren de importantes volúmenes de bienes importados, y que hasta cierto punto constituyen modernos enclaves productivos.

Sin embargo, algunos estudiosos destacan más bien que en este caso —a diferencia de la cadena hilo-textiles-confección— México todavía destaca por ser uno de los principales proveedores y actores en Estados Unidos, mientras que China se encuentra rezagada en este sentido por estar destinada hasta ahora su producción de automóviles a su mercado interno (Dussel y Gallagher, 2013). En lo que toca a los objetivos de este artículo, consideramos importante concretar si las/os trabajadoras en estas y otras ramas del grupo de otros transables se distinguen de los demás, una vez que hemos tenido en cuenta sus características socio-demográficas como la edad, la escolaridad y la condición de hombre o mujer, entre otros aspectos.

Finalmente, en los sectores no transables quedaron clasificadas principalmente sub-ramas ligadas a la industria de la construcción en el ámbito residencial, pero también no residencial y trabajos especializados de esta área, con muy poca participación de otras ramas productivas concernientes a la transformación o extracción (cuadros A.1 en anexo, para mayor detalle).<sup>9</sup> El resultado de esta última agrupación demuestra la importante medida en que se encuentra abierta la economía mexicana. En el estudio anterior con la misma metodología para países centroamericanos, se encontró que en los casos de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, aproximadamente en el mismo periodo histórico, quedaron en ocasiones clasificadas como no transables (fuera de algunas ramas en el comercio y los servicios), las siguientes sub-ramas: la producción de tabaco y la producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, además de la silvicultura, pesca, minería, transporte, agua y electricidad (Escoto, 2014).

<sup>9</sup> Existen actividades de construcción que pueden ser contabilizadas dentro del comercio internacional de servicios según la EBOPS (*Extended Balance of Payments Services Classification*), sin embargo, para el caso mexicano, la construcción se mantendría como no transable, puesto que en los últimos años (de 2000 a 2012) no se han reportados servicios importados o exportados relativos a esta rama, según la consulta hecha con la herramienta *Market Analysis Tools*, Intracem. Recuperado en octubre de 2014.

Una vez ubicados las/los trabajadores en las distintos sectores clasificados desde el comercio internacional, nos interesa profundizar en sus condiciones laborales. Las ENOE incluyen una gran cantidad de información que potencialmente sería útil para este propósito, pero hemos escogido dos indicadores que han mostrado ser significativos para ofrecer una visión sintética de dichas condiciones en el caso de México: el ingreso por hora trabajada y el acceso a la seguridad social. Habría que recordar que muchos planteamientos conceptuales en torno a las carencias que experimenta nuestra fuerza de trabajo, coinciden en tomar en cuenta estos aspectos como dimensiones centrales. Por una parte se trata del dinero indispensable para la sobrevivencia en una economía capitalista como la nuestra, y por la otra, la garantía de algún respaldo institucional ante los escenarios de enfermedad, incapacidad o jubilación (Pacheco *et al.*, 2011).

En el Cuadro 1 presentamos información sobre estos indicadores de condiciones laborales para los sectores anteriormente descritos, además de algunas características sociodemográficas de los trabajadores insertos en los mismos.

Cuadro 1. Características sociodemográficas y condiciones laborales de los trabajadores según su pertenencia a distintos sectores clasificados desde el comercio internacional. Indicadores seleccionados. México, 2012

	Transable concentrado	Otros transables	No transables	Total
Hombre (%)	78.49 (0.005)	63.77 (0.006)	95.43 (0.003)	78.67 (0.003)
Mujer (%)	21.51 (0.005)	36.23 (0.006)	4.57 (0.003)	21.33 (0.003)
Años de escolaridad ( $\bar{x}$ )	7.715 (0.050)	8.966 (0.051)	7.854 (0.053)	8.146 (0.030)
Edad ( $\bar{x}$ )	36.467 (0.162)	36.597 (0.179)	36.863 (0.188)	36.620 (0.101)
Ingreso por hora ( $\bar{x}$ ) (USD PPA)	2.724 (0.033)	2.908 (0.037)	3.377 (0.049)	2.966 (0.022)
Contrato (%)	29.70 (0.005)	55.00 (0.007)	19.83 (0.006)	34.84 (0.004)
Seguridad social (%) (IMSS o ISSSTE)	32.37 (0.006)	57.39 (0.007)	22.83% (0.006)	37.51 (0.004)

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre. Desviaciones estándar en paréntesis, en base a población muestral. No se incluye a los trabajadores en el comercio y los servicios, así como a los insertos en sectores de subsistencia agrícola y los no remunerados.

En esta primera presentación, los sectores transables concentrados se caracterizan por conjuntar a personas que tienen ligeramente menores ingresos y escolaridad, y una situación intermedia en lo que respecta a seguridad social. Por su parte, los otros transables agrupan a trabajadores con ingresos y escolaridad un poco mayores, mujeres en mayor medida, y la mejor situación en lo que respecta a seguridad social. Finalmente, los que se ubican en sectores no transables son hombres en gran medida y con escolaridad intermedia; presentan los mejores ingresos, pero no la mejor situación en términos de seguridad social (en los cuadros A.1 en el anexo se encuentran los indicadores para cada una de las sub-ramas consideradas en los distintos sectores).

Como es conocido, la percepción de un ingreso determinado y el acceso a la seguridad social pueden estar afectados por una diversidad de rasgos sociodemográficos, económicos, residenciales, los cuales debemos tener en cuenta antes de llegar a conclusiones más claras. A fin de dar un paso en esa dirección, presentamos a continuación, los resultados de distintos modelos de análisis estadístico multivariado: regresiones medianas para el ingreso, y regresiones logísticas para el acceso a la seguridad social.

### *Los ingresos laborales en México, desde una nueva configuración productiva*

Para establecer con mayor precisión si las diferencias de ingreso en el Cuadro 1 (expresadas en dólares según paridad de poder adquisitivo o PPA) se mantienen una vez tenida en cuenta la diversidad de rasgos que caracterizan a la población analizada, se utilizaron regresiones medianas.<sup>10</sup> Los resultados completos de dichas regresiones se encuentran en los cuadros A.2 del anexo y el resumen en el Cuadro 2. Los aspectos que tenemos en cuenta en estas regresiones (además de la pertenencia a los sectores de interés), son la condición de hombre o mujer, la edad, la escolaridad, la residencia urbana y en distintas regiones del país, la ocupación (cuadros A.4 del anexo para detalles sobre esta clasificación), el tamaño del establecimiento y la pertenencia a la industria petrolera. Además de

<sup>10</sup> La regresión cuantílica o mediana, es una técnica semiparamétrica que forma estimados iniciales a partir de mínimos cuadrados ponderados de los residuos absolutos. Luego se estima el cuantil (en este caso la mediana), dividiendo la suma bruta de las desviaciones entre la media condicional. De esta manera, se encuentran los coeficientes que minimizan esta función. El procedimiento estima una constante y parámetros que predicen la “mediana” y por ello se conoce como regresión mediana (Yaffee, 2002). Se recomienda este procedimiento si los *outliers* influyentes no son un serio problema y los datos están sesgados y no se comportan como una normal, tal es el caso de la variable de los logaritmos de los ingresos laborales por hora. Se toma el logaritmo pues mantiene una relación más simétrica de los datos que los valores absolutos, por lo que modelar la mediana es más adecuado a este nivel.

lo anterior, se introdujeron expresiones al cuadrado de la edad y la escolaridad, pues es probable que el efecto de dichas variables no mantenga una relación lineal con el ingreso. La estrategia seguida para observar el efecto de las distintas variables, fue introducirlas de manera secuencial en las diferentes regresiones, y analizar si estas mejoraban el ajuste (véanse los indicadores seudo  $R^2$  en los cuadros A.2 del anexo). En total, estimamos nueve modelos estadísticos.

El modelo 1 (véase el resumen en el Cuadro 2) es el modelo más simple, donde las variables explicativas corresponden a los sectores económicos (manteniendo el sector de transables concentrados como la categoría de referencia); en los modelos subsecuentes se introducen las demás variables. Utilizamos el signo de (+) cuando el efecto es positivo; el signo de (-) cuando la relación es negativa, y 0 cuando ésta no es significativa. Si se trata de variables con más de dos categorías, el número de signos indicará el efecto de cada categoría y su jerarquía con respecto a la de referencia.

En lo que respecta a la pertenencia a los sectores clasificados desde el comercio internacional, tenemos dos resultados principales (Cuadro 2). El primero se refiere a la ventaja significativa que presenta la pertenencia a los sectores no transables en todas las regresiones. Es decir que, teniendo en cuenta todos los distintos factores intervinientes, un trabajador gana más en la industria de la construcción, alrededor de 19 por ciento más (cuadros A.2 del anexo) que en los sectores considerados en la agricultura y la industria de transformación (ya sean transables concentrados u otros transables).<sup>11</sup> Discutimos más adelante sobre las implicaciones de este resultado.

El segundo tiene que ver con la reducida diferencia que muestra el modelo final en términos de ingreso percibido entre los sectores transables. Al inicio, a igualdad de circunstancias en cuanto a género, edad, escolaridad y residencia regional (modelos 1 al 5), los sectores transables concentrados (categoría de referencia, donde se comercia con menos socios) se presentan en desventaja de ingreso frente a los otros transables. Sin embargo, cuando se introduce el control de la residencia rural-urbana y de las demás variables referidas a la ocupación y el tamaño del establecimiento (modelos 6 al 8) esta desventaja desaparece e incluso se revierte.

<sup>11</sup> Los logaritmos en los cuadros A.2 del anexo pueden interpretarse de manera aproximada como un cambio porcentual. Para contextualizar estos resultados hay que recordar que en algunos servicios y el gobierno (sectores no incluidos en este estudio) se suelen registrar los salarios mayores en el mercado de trabajo mexicano (Pacheco *et al.*, 2011; García, 2013).

Cuadro 2. Resumen de los resultados de las regresiones medianas del logaritmo de los ingresos laborales por hora (PPA USD). México, 2012

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>Sector económico</i>									
Transable concentrado (r)									
Otros transables		+	+	+	+	0	-	-	-
No transables		++	++	++	++	+	+	+	+
<i>Condición hombre o mujer</i>									
Hombre (r)									
Mujer		-	-	-	-	-	-	-	-
Edad (cóncava hacia abajo)				+	+	+	+	+	+
Escolaridad (cóncava hacia arriba)				+	+	+	+	+	+
<i>Región socioeconómica</i>									
Noreste (r)									
Noroeste					-	-	0	0	0
Occidente					--	--	-	0	0
Oriente					-----	-----	-----	---	---
Centro norte					---	---	--	-	-
Centro sur					----	----	---	-	-
Sureste					----	----	----	--	--
Suroeste					-----	-----	-----	----	----
<i>Área de residencia</i>									
Urbano (r)									
Rural						-	-	-	-
<i>Ocupación</i>									
Funcionarios y prof., oficina (r)									
Vendedores y servicios							-	-	-
Operadores, operarios							--	--	--
Peones y otros no calificados							---	---	---
Ests medianos y grandes (r)									
Micronegocios no agrícolas							-	-	
No industria petrolera (r)									
Industria petrolera									+

Fuente: elaboración propia con base en los modelos del cuadro A.2. (r) es la categoría de referencia.

Es decir, que el menor ingreso que se obtiene en las áreas rurales, así como el tipo de ocupación que allí se desempeña y el tamaño de los establecimientos, son fundamentales para explicar la desventaja encontrada en el conjunto de los concentrados, en el caso mexicano. Cuanto esto se tiene en cuenta en el modelo final, los sectores de otros transables muestran una ligera desventaja de ingresos estimada en alrededor de cuatro por ciento (cuadros A.2 del anexo).

En cuanto a las variables de control, éstas muestran los resultados

esperados y ya vistos en otras investigaciones. El ingreso es más precario para las mujeres; aumenta más aceleradamente en los primeros años de edad y luego crece más lentamente (función cóncava hacia abajo).

Presenta un aumento lento en los primeros niveles de escolaridad, pero luego se acelera en los más altos (función cóncava hacia arriba).

Asimismo, destacan las mejores condiciones de ingreso en las regiones del norte en comparación con el suroeste, sureste y oriente del país; en las áreas urbanas con respecto a las rurales; en las ocupaciones de funcionarios, profesionistas y técnicos en comparación con el resto de las ocupaciones; en los medianos y grandes establecimientos con respecto a los micronegocios.

Finalmente, nos gustaría llamar la atención al último control estadístico que se introdujo, el cual reúne a las tres ramas económicas relacionadas con la extracción del petróleo, dada la gran importancia de esta actividad productiva en el caso del país (modelo 9).<sup>12</sup> Nuevamente en este caso, el resultado es el esperado: en estas ramas se perciben ingresos superiores a la media. Con este control no se revierten los resultados anteriores, pero sí contribuye también a reducir la brecha al interior de los sectores transables (cuadros A.2 del anexo).

El conjunto de estos resultados reflejan la complejidad del mercado de trabajo y las diferencias en la composición de los sectores, que están asociados a distintos niveles de ingreso laboral. Perfilado este escenario en torno al ingreso, ¿qué nos puede agregar la consideración del acceso a la seguridad social? Es necesario ahondar nuestro análisis sobre las condiciones laborales, estableciendo un análisis análogo para el acceso a esta prestación social.

### *La seguridad social y las diferentes formas de comerciar*

El acceso a seguridad social ofrece una perspectiva complementaria a la del ingreso, ya que —como se mencionó y es ampliamente conocido— el respaldo (o la falta) de la seguridad social es importante cuando se presentan enfermedades, discapacidad o cuando se llega a la edad de jubilación, sobre todo en sociedades caracterizadas por muy deteriorados niveles salariales y entradas irregulares de ingreso, tal como la mexicana.

Se debe recordar que en el Cuadro 1 se detalló que 37.51 por ciento de la población analizada tiene acceso a seguridad social, lo cual es una proporción aún muy baja. Por lo que se advierte al lector el tener en cuenta este resultado global cuando analicemos el Cuadro 3. En dicho cua-

<sup>12</sup> Las tres ramas corresponden a los códigos 2110; 3240 y 2132. Agrupan a 147,980 trabajadores, que representan uno por ciento de la muestra de la ENOE, en el segundo trimestre de 2012.

dro presentamos los resultados de nueve modelos *logit* para la seguridad social, análogos en sus variables independientes a los que se plantearon para el ingreso laboral por hora (en el Cuadro 2, del apartado anterior).

En el caso del acceso a la seguridad social nos gustaría hacer hincapié en un resultado principal en lo que concierne a los sectores clasificados desde su vínculo con el comercio internacional: las ventajas que presentan los sectores de otros transables y los no transables, frente a los transables concentrados. Esto se puede apreciar mejor en el modelo final que incluye todos los controles. En un inicio las ventajas que ofrecen los sectores no transables no era evidente, pero cuando se introduce el efecto del tamaño de establecimiento, el sentido de los coeficientes se revierte.<sup>13</sup>

Nos detendremos en la discusión que sigue en estos resultados, puesto que precisan las peores condiciones de acceso a la seguridad social que prevalecen en los sectores que comercian con pocos socios (principalmente la agricultura, la fabricación de prendas de vestir y la fabricación de productos metálicos, véase el Esquema 3), frente a los demás sectores abiertos al comercio exterior con mayor cantidad de socios y a los sectores no transables.

En lo que toca a las variables de control, varios resultados llaman la atención, y algunos difieren de lo encontrado para los ingresos. Se corrobora que las mujeres que participan en el mercado laboral mexicano tienen mayor probabilidad de acceder a la seguridad social que los hombres (Pacheco *et al.*, 2011). La edad mantiene un efecto positivo, pero en las primeras edades es nulo y luego se acelera (es decir cóncavo hacia arriba), a diferencia del patrón cuadrático del ingreso (cóncavo hacia abajo). La escolaridad mantiene en ambas condiciones un efecto positivo, acelerado después de las primeras edades.

Con respecto a los controles de regiones socioeconómicas y área de residencia, los resultados coinciden en cuanto a dirección con los obtenidos en los modelos análogos del ingreso laboral por hora; es decir, existe menor protección en las zonas del suroeste, sureste y oriente del país, y los trabajadores rurales presentan menor probabilidad de acceder a la seguridad social que los trabajadores urbanos. Sin embargo, la introducción de estas variables no cambia la dirección de los resultados de los sectores económicos, como sí ocurría con el ingreso.

<sup>13</sup> Esto sucede por el importante peso que tienen en estos *sectores no transables* las unidades pequeñas, para las cuales se reducen los momios de probabilidad de acceso a la seguridad social en 99 por ciento; agradecemos el comentario de Minor Mora Salas sobre la pertinencia de incluir esta variable de tamaño del establecimiento (cuadros A.3 del anexo).

Cuadro 3. Resumen de los resultados de los modelos logit de acceso a seguridad social (IMSS o ISSSTE). México, 2012

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
<i>Sector económico</i>									
Transable concentrado (r)									
Otros transables	+	+	+	+	+	+	+	++	++
No transables	-	-	-	-	-	-	-	+	+
<i>Condición hombre o mujer</i>									
Hombre (r)									
Mujer		+	+	+	+	+	-	+	+
<i>Edad (cóncava hacia arriba)</i>									
			+	+	+	+	+	+	+
<i>Escolaridad (cóncava hacia arriba)</i>									
				+	+	+	+	+	+
<i>Región socioeconómica</i>									
Noreste (r)									
Noroeste					-	-	-	-	-
Occidente					----	----	----	----	----
Oriente					----	----	----	----	----
Centro norte					--	--	--	--	--
Centro sur					---	---	---	---	---
Sureste					----	----	----	----	----
Suroeste					-----	-----	-----	-----	-----
<i>Área de residencia</i>									
Urbano (r)									
Rural						-	-	-	-
<i>Ocupación</i>									
Funcionarios y prof., oficina (r)									
Vendedores y servicios							--	--	-
Operadores, operarios							-	-	-
Peones y otros no calificados							-	-	-
Ests medianos y grandes (r)									
Micronegocios no agrícolas								-	-
No industria petrolera (r)									
Industria petrolera									+

Fuente: elaboración propia con base en los modelos del cuadro A.2. (r) es la categoría de referencia. (0) implica que la variable o categoría no es estadísticamente significativa.

La diferenciación de los trabajadores conforme a las tareas que realizan, es decir las ocupaciones, también presenta una relación con el acceso a seguridad social, a favor de los más calificados. Sin embargo, dicha relación presenta variaciones en el patrón entre categorías con respecto a las que habíamos visto en los ingresos, pues las ocupaciones relacionadas con las ventas y los servicios presentan las probabilidades más bajas de acceder a la seguridad social. Asimismo, como hemos visto arriba, la pertenencia a micronegocios reduce de manera significativa el acceso a esta importante prestación.

Finalmente, al igual que en los ingresos, se introdujo una variable que agrupa a las ramas de actividad relacionadas con el petróleo, por su particular importancia en el país. En este caso, la relación es positiva y sustancial: *ceteris paribus*, los individuos que pertenecen a este sector presentan mucha mayor probabilidad de protección social. Cuando se trabaja en las ramas petroleras, se multiplican por 11 veces los momios de probabilidad de acceso a la seguridad social, con respecto a las demás ramas de actividad (cuadros A.3 del anexo).

## **Discusión y algunas consideraciones finales**

En este trabajo hemos intentado avanzar en el estudio de la relación entre apertura comercial y condiciones laborales desde una perspectiva sociodemográfica. Una estrategia importante que utilizamos para tal propósito fue la homologación de las estadísticas económicas de comercio exterior con las de ocupación y empleo. Hasta donde sabemos, se trata de un camino que no había sido explorado para los casos mexicano (y centroamericano). Los resultados obtenidos son sugerentes y muestran, desde nuestra óptica, que se trata de una veta de investigación que puede ser mayormente explotada en el futuro.

En primer lugar habría que tomar en cuenta que los resultados encontrados ratifican los de investigaciones previas sobre los ingresos percibidos en los sectores que hemos agrupado como no transables (principalmente la industria de la construcción), frente a la industria extractiva, manufacturera y la agricultura, sectores más abiertos al comercio exterior en el caso mexicano (hay que recordar aquí que este estudio no incluyó al comercio y los servicios). En un trabajo realizado por García (2013), sobre precariedad y desempleo en México hacia fines de la primera década del siglo XXI, dicha autora estimó ingresos por hora para los sectores y ramas de actividad definidos de manera tradicional en las encuestas de ocupación y empleo, y tomando en cuenta una serie de controles sociodemográficos de forma similar a lo llevado a cabo en este trabajo. Encontró que los trabajadores en la construcción (así como en la industria extractiva, en los servicios profesionales, sociales y diversos, y en el gobierno) se caracterizaban por presentar mayores niveles de ingreso que en la industria de transformación tomada en su conjunto (sin considerar criterios de apertura comercial). En cambio, los trabajadores de la agricultura (y el comercio) presentaban niveles menores de ingreso que los de la industria.

Consideramos que este resultado sobre los ingresos relativamente mejores que se obtienen en la construcción frente a otros sectores econó-

micos, no ha sido muy destacado en el caso mexicano, tal vez porque las diferencias son pequeñas en un contexto generalizado de bajos ingresos. No obstante, queremos enfatizar que debería recibir más atención, sobre todo cuando se discuten las bondades de políticas alternativas para la generación de mejores empleos.

Ahora bien, con respecto a las condiciones laborales existentes en los sectores más abiertos al comercio exterior, conviene recalcar que no pretendimos establecer relaciones de causalidad, dado el nivel de agregación de la información con la que hemos tenido que trabajar y la naturaleza misma de los datos. Más bien hemos buscado precisar la existencia o no de esta relación (montos, dirección, algunos factores intervinientes), y establecer regularidades. Por una parte, hemos cuantificado la intensidad del vínculo comercial, la dirección de los flujos y el número de socios comerciales en los distintos casos, y por la otra nos hemos detenido en un análisis detallado de las condiciones laborales existentes en cada agrupación, teniendo en cuenta los perfiles sociodemográficos de los trabajadores.

¿Qué nos gustaría resaltar de los resultados encontrados para los distintos sectores más abiertos al comercio exterior? En lo que se refiere al ingreso percibido por hora encontramos que las variaciones son pequeñas dentro de los transables, pero el análisis referido a la seguridad social mostró que en las ramas agrupadas en otros transables (principalmente la industria alimentaria y la fabricación de equipo de transporte y partes) se tiene un acceso mayor a esta prestación social. Este resultado se mantiene después de tomar en cuenta una serie de factores sociodemográficos intervinientes como la edad, la escolaridad, la residencia rural-urbana y en diferentes regiones del país, así como la ocupación de los trabajadores y el tamaño del establecimiento.

En un trabajo anterior llevado a cabo con la misma metodología para los casos de Guatemala, El Salvador y Costa Rica, alrededor de 2010, Escoto encontró que los trabajadores en los sectores agrupados como otros transables mostraban claramente mejor acceso a seguridad social y también mejores ingresos que el resto de los sectores (Escoto, 2013 y 2014). No hay duda de que en estos sectores la mano de obra es más calificada (véase el Cuadro 1 para el caso mexicano), y probablemente los requerimientos tecnológicos y la productividad sean mayores. Sin embargo, algunos de estos aspectos han sido controlados en cierta medida en los modelos estadísticos, de modo que habría que considerar aspectos adicionales.

Una hipótesis interpretativa que consideramos interesante estaría

dada por el logro de mejores términos de negociación entre capital y trabajo en los sectores donde se tiene mayor cantidad de socios comerciales y más oportunidades para colocar los productos (otros transables), en comparación con aquellos sectores enfrentados con pocos socios comerciales (transables concentrados); es decir, en estos últimos casos el comprador acapararía beneficios y presionaría para que el vendedor disminuyera sus costos, entre ellos los laborales (situación de monopsonio). A nivel de países se ha encontrado que los costos laborales han sido un mecanismo crítico de ajuste frente a diferentes condiciones productivas y de mercado, derivadas del proceso de integración económica global (Judzik y Sala, 2013).

En síntesis, consideramos que nuestros resultados apoyan la crítica al planteamiento de que el comercio exterior siempre traerá resultados positivos para las condiciones laborales de los trabajadores, por medio del derrame que se obtiene en el intercambio comercial en lo que toca a aumentos de productividad, tecnología, y la adquisición de nuevas normativas y estándares (una síntesis de posturas ortodoxas y heterodoxas en este particular puede encontrarse en Escoto, 2014). En el caso mexicano, hay que retener de partida que la industria manufacturera —notablemente expuesta a la apertura comercial— ocupa una posición intermedia en cuanto a algunas condiciones laborales, con respecto a los demás sectores de la fuerza de trabajo. Asimismo, al clasificar a distintas sub-ramas manufactureras según su vínculo con el comercio exterior, pudimos establecer situaciones diversas en lo que respecta a condiciones laborales, relacionadas con la dirección de dichos flujos y con el número de socios comerciales. Aun teniendo en cuenta una serie de factores intervinientes de índole socioeconómica y demográfica, encontramos un mayor acceso a seguridad social en aquellas sub-ramas con diversificación de socios. Consideramos que sería importante profundizar en este tipo de hallazgos en la investigación futura, pues contribuye a indicarnos la heterogeneidad de situaciones que se presentan al buscar relacionar la apertura comercial y las condiciones laborales, así como la naturaleza multifactorial de la misma.

## Anexo

Cuadro A. 1a. Detalle de las ramas de actividad de los sectores económicos clasificados desde el comercio exterior y su respectivo ingreso laboral por hora y acceso a seguridad social

Código	Detalle	Ingreso laboral por hora (USD PPA)		Acceso a seguridad social	
			<i>N</i>		<i>N</i>
	<i>Transables concentrados</i>				
1000	[1110 Agricultura + 1130 Aprovechamiento forestal]	1.99	5 270	0.07	5 263
1001	[1121 Cría y explotación de animales + 1122 Acuicultura]	2.04	1 095	0.27	1 094
1141	Pesca	3.10	191	0.12	190
2110	Extracción de petróleo y gas	8.80	205	0.00	205
2121	Minería de carbón mineral	3.07	37	0.75	37
2122	Minería de minerales metálicos	3.63	248	0.94	248
2123	Minería de minerales no metálicos	3.49	125	0.43	125
2131	Servicios relacionados con la minería	3.67	51	0.89	51
2210	Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica	7.05	340	0.96	340
2222	Suministro de gas por ductos al consumidor final	4.08	7	0.93	7
3150	Fabricación de prendas de vestir	2.40	2 077	0.36	2 075
3160	Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos	2.72	1 094	0.42	1 092
3230	Impresión e industrias conexas	3.88	394	0.46	393
3240	Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	7.41	184	0.17	184
3250	Industria química	4.92	577	0.77	577
3270	Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	2.65	839	0.45	837
3320	Fabricación de productos metálicos	3.27	1 581	0.45	1 576
3350	Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica	3.48	534	0.98	534

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre. Leer con discreción los estimados para muestras pequeñas.

Cuadro A. 1b. Detalle de las ramas de actividad de los sectores económicos clasificados desde el comercio exterior y su respectivo ingreso laboral por hora y acceso a seguridad social

Código	Detalle	Ingreso laboral		Acceso a	
		por hora (USD PPA)	N	seguridad social	N
	<i>Otros transables</i>				
3110	Industria alimentaria	2.75	4 370	0.40	4 363
3120	Industria de las bebidas y del tabaco	2.95	739	0.61	736
3140	Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	1.63	693	0.15	693
3210	Industria de la madera	2.75	438	0.18	438
3220	Industria del papel	3.43	291	0.80	291
3260	Industria del plástico y del hule	3.03	694	0.82	694
3310	Industrias metálicas básicas	3.92	281	0.95	281
3330	Fabricación de maquinaria y equipo	3.94	285	0.88	285
3340	Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	3.41	478	0.96	478
3360	Fabricación de equipo de transporte y partes para vehículos automotores	3.09	2 601	0.97	2 601
3370	Fabricación de muebles, colchones y persianas	2.88	1 145	0.30	1 144
3380	Otras industrias manufactureras	2.91	749	0.56	749
3399	Descripciones insuficientemente especificadas de subsector de actividad del sector 31-33	1.65	7	0.81	7

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre. Leer con discreción los estimados para muestras pequeñas.

Cuadro A. 1c. Detalle de las ramas de actividad de los sectores económicos clasificados desde el comercio exterior y su respectivo ingreso laboral por hora y acceso a seguridad social

Código	Detalle	Ingreso laboral por hora (USD PPA)		Acceso a seguridad social	
			<i>N</i>		<i>N</i>
	<i>No transables</i>				
1142	Caza y captura	3.24	2	0.33	2
1150	Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales	2.43	50	0.19	50
2132	Perforación de pozos petroleros y de gas	5.60	121	0.95	121
2221	Captación, tratamiento y suministro de agua	4.00	257	0.63	256
2361	Edificación residencial	3.27	4 435	0.21	4 420
2363	Edificación no residencial	4.15	482	0.65	481
2370	Construcción de obras de ingeniería civil	4.30	1 046	0.67	1 043
2381	Trabajos especializados para la construcción	3.75	346	0.39	346
2382	Trabajos de albañilería de instalaciones hidrosanitarias y eléctricas y de trabajos en exteriores	3.22	4 863	0.04	4 854
2399	Descripciones insuficientemente especificadas de subsector de actividad del sector 23, Construcción	3.90	7	0.47	7
3130	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	2.29	332	0.63	331

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre. Leer con discreción los estimados para muestras pequeñas.

Cuadro A. 2a. Resultados de las regresiones medianas del logaritmo de los ingresos laborales por hora (PPA USD). México, 2012

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$
Otros transables	0.1054*** (0.006)	0.1054*** (0.012)	0.1102*** (0.004)	0.0439*** (0.008)	0.0266*** (0.007)
No transables	0.2877*** (0.007)	0.2546*** (0.011)	0.2242*** (0.007)	0.2135*** (0.007)	0.2326*** (0.005)
Mujer		-0.1086*** (0.009)	-0.1324*** (0.004)	-0.1517*** (0.006)	-0.1448*** (0.005)
Edad			0.0368*** (0.001)	0.0320*** (0.001)	0.0314*** (0.001)
Edad <sup>2</sup>			-0.0004*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)	-0.0003*** (0.000)
Años de escolaridad				-0.0036* (0.002)	-0.0066** (0.002)
Años de escolaridad <sup>2</sup>				0.0033*** (0.000)	0.0034*** (0.000)
Noreste					-0.0191** (0.008)
Occidente					-0.0558*** (0.008)
Oriente					-0.2514*** (0.009)
Centronorte					-0.0900*** (0.004)
Centrosur					-0.1380*** (0.008)

Errores estándar en paréntesis (bootstrap, 50).

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo. trimestre.

\* p < 0.10 \*\* p < 0.05 \*\*\* p < 0.001.

Cuadro A. 2b. Resultados de las regresiones medianas del logaritmo de los ingresos laborales por hora (PPA USD). México, 2012

	(6)	(7)	(8)	(9)
	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$
Otros transables	-0.0078 (0.010)	-0.0583*** (0.008)	-0.0538*** (0.006)	-0.0425*** (0.008)
No transables	0.1979*** (0.007)	0.1739*** (0.007)	0.1930*** (0.007)	0.1944*** (0.007)
Mujer	-0.1538*** (0.006)	-0.1844*** (0.006)	-0.1855*** (0.009)	-0.1827*** (0.007)
Edad	0.0301*** (0.001)	0.0240*** (0.001)	0.0234*** (0.001)	0.0231*** (0.001)
Edad <sup>2</sup>	-0.0003*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)	-0.0002*** (0.000)
Años de escolaridad	-0.0118*** (0.003)	-0.0070*** (0.002)	-0.0075** (0.002)	-0.0058** (0.003)
Años de escolaridad <sup>2</sup>	0.0034*** (0.000)	0.0022*** (0.000)	0.0023*** (0.000)	0.0021*** (0.000)
Noreste	-0.0157** (0.008)	0.0036 (0.012)	0.0050 (0.012)	0.0100 (0.008)
Occidente	-0.0417*** (0.008)	-0.0287** (0.013)	-0.0199 (0.015)	-0.0129 (0.013)
Oriente	-0.2056*** (0.011)	-0.1813*** (0.014)	-0.1720*** (0.013)	-0.1717*** (0.012)
Centronorte	-0.0849*** (0.007)	-0.0870*** (0.011)	-0.0819*** (0.012)	-0.0770*** (0.011)
Centrosur	-0.1122*** (0.013)	-0.0915*** (0.012)	-0.0808*** (0.012)	-0.0751*** (0.014)

Errores estándar en paréntesis (bootstrap, 50).

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre.

\* p < 0.10 \*\* p < 0.05 \*\*\* p < 0.001.

Cuadro A. 2c. Resultados de las regresiones medianas del logaritmo de los ingresos laborales por hora (PPA USD). México, 2012

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$
					(0.008)
Sureste					-0.1873***
					(0.009)
Suroeste					-0.2479***
					(0.011)
Residencia no urbana					
Vendedores y servicios					
Operadores, operarios					
Peones y otros no calificados					
Micronegocios no agrícolas					
Petróleo					
Constante	0.7242***	0.7572***	0.0563**	-0.1027***	0.0205
	(0.004)	(0.011)	(0.018)	(0.023)	(0.025)
Seudo R <sup>2</sup>	0.023568	0.026723	0.045364	0.111267	0.126783
Min sum of deviations	17697.6314	17640.4537	17302.5826	16108.1125	15826.8826
Raw sum of deviations	18124.8030	18124.8030	18124.8030	18124.8030	18124.8030
N	37 982	37 982	37 982	37 982	37 982

Errores estándar en paréntesis (bootstrap, 50).

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre.

\* p < 0.10 \*\* p < 0.05 \*\*\* p < 0.001.

Cuadro A. 2d. Resultados de las regresiones medianas del logaritmo de los ingresos laborales por hora (PPA USD). México, 2012

	(6)	(7)	(8)	(9)
	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$	$\hat{\beta}/(ee)$
Sureste	-0.1523*** (0.015)	-0.1371*** (0.015)	-0.1272*** (0.016)	-0.1520*** (0.014)
Suroeste	-0.2301*** (0.010)	-0.1949*** (0.013)	-0.1839*** (0.012)	-0.1880*** (0.011)
Residencia no urbana	-0.1554*** (0.005)	-0.1069*** (0.008)	-0.1080*** (0.005)	-0.1079*** (0.006)
Vendedores y servicios		-0.2169*** (0.016)	-0.2111*** (0.010)	-0.2108*** (0.010)
Operadores, operarios		-0.3436*** (0.018)	-0.3330*** (0.017)	-0.3376*** (0.016)
Peones y otros no calificados		-0.4118*** (0.018)	-0.4104*** (0.013)	-0.4050*** (0.011)
Micronegocios no agrícolas			-0.0337*** (0.008)	-0.0269*** (0.007)
Petróleo				0.8190*** (0.035)
Constante	0.1885*** (0.016)	0.6311*** (0.025)	0.6430*** (0.024)	0.6359*** (0.027)
Seudo R <sup>2</sup>	0.136623	0.160864	0.16127	0.169731
Min sum of deviations	15648.5420	15209.1703	15201.8147	15048.4608
Raw sum of deviations	18124.8030	18124.8030	18124.8030	18124.8030
N	37 982	37 982	37 982	37 982

Errores estándar en paréntesis (bootstrap, 50).

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre.

\* p < 0.10 \*\* p < 0.05 \*\*\* p < 0.001.

Cuadro A. 3a. Resultados de los modelos logit para estimar la probabilidad de tener acceso a seguridad social (IMSS o ISSSTE). México, 2012. Coeficientes exponenciados

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$
Otros transables	2.3392*** (0.059)	2.3016*** (0.059)	2.3510*** (0.061)	2.0942*** (0.057)	2.0493*** (0.058)
No transables	0.5459*** (0.015)	0.5586*** (0.016)	0.5442*** (0.016)	0.5099*** (0.015)	0.5265*** (0.016)
Mujer		1.1338*** (0.031)	1.1216*** (0.031)	1.1175*** (0.032)	1.1651*** (0.035)
Edad			1.1526*** (0.006)	1.1255*** (0.006)	1.1290*** (0.006)
Edad <sup>2</sup>			0.9980*** (0.000)	0.9985*** (0.000)	0.9984*** (0.000)
Años de escolaridad				1.2485*** (0.015)	1.2031*** (0.015)
Años de escolaridad <sup>2</sup>				0.9975*** (0.001)	0.9997 (0.001)
Noreste					0.6674*** (0.029)
Occidente					0.2502*** (0.012)
Oriente					0.2414*** (0.012)
Centronorte					0.5675*** (0.025)
Centrosur					0.3807*** (0.020)

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre.

\* p<0.10 \*\* p<0.05 \*\*\* p<0.001.

Cuadro A. 3b. Resultados de los modelos logit para estimar la probabilidad de tener acceso a seguridad social (IMSS o ISSSTE). México, 2012.  
Coeficientes exponenciados

	(6)	(7)	(8)	(9)
	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$
Otros transables	1.7854*** (0.052)	1.4858*** (0.046)	3.3874*** (0.151)	3.5524*** (0.159)
No transables	0.4375*** (0.014)	0.3820*** (0.013)	1.6361*** (0.080)	1.6851*** (0.083)
Mujer	1.1154*** (0.034)	0.9484* (0.030)	1.2237*** (0.051)	1.2370*** (0.051)
Edad	1.1282*** (0.006)	1.1050*** (0.006)	1.1091*** (0.008)	1.1071*** (0.008)
Edad <sup>2</sup>	0.9984*** (0.000)	0.9986*** (0.000)	0.9986*** (0.000)	0.9986*** (0.000)
Años de escolaridad	1.1655*** (0.014)	1.2176*** (0.016)	1.2050*** (0.019)	1.2043*** (0.019)
Años de escolaridad <sup>2</sup>	1.0000 (0.001)	0.9934*** (0.001)	0.9930*** (0.001)	0.9926*** (0.001)
Noreste	0.6862*** (0.030)	0.7071*** (0.032)	0.6449*** (0.038)	0.6570*** (0.039)
Occidente	0.2584*** (0.013)	0.2482*** (0.013)	0.2905*** (0.020)	0.2967*** (0.020)
Oriente	0.3015*** (0.015)	0.2936*** (0.015)	0.3126*** (0.021)	0.3071*** (0.021)
Centronorte	0.5821*** (0.027)	0.5501*** (0.026)	0.5101*** (0.032)	0.5201*** (0.033)
Centrosur	0.4159*** (0.022)	0.3985*** (0.022)	0.3838*** (0.029)	0.3921*** (0.029)

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre.

\* p<0.10 \*\* p<0.05 \*\*\* p<0.001.

Cuadro A. 3c. Resultados de los modelos logit para estimar la probabilidad de tener acceso a seguridad social (IMSS o ISSSTE). México, 2012. Coeficientes exponenciados

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	$e^{\beta}/(ee)$	$e^{\beta}/(ee)$	$e^{\beta}/(ee)$	$e^{\beta}/(ee)$	$e^{\beta}/(ee)$
Sureste					0.2937*** (0.017)
Suroeste					0.1502*** (0.009)
Residencia no urbana					
Vendedores y servicios					
Operadores, operarios					
Peones y otros no calificados					
Micronegocios no agrícolas					
Petróleo					
Seudo R <sup>2</sup>	0.0568	0.0572	0.0844	0.1487	0.1909
Log likelihood	-23998.4357	-23987.6424	-23296.3186	-21658.9115	-20584.6282
N	37932.0000	37932.0000	37932.0000	37932.0000	37932.0000
df_m	2.0000	3.0000	5.0000	7.0000	14.0000

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre.

\* p<0.10 \*\* p<0.05 \*\*\* p<0.001.

Cuadro A. 3d. Resultados de los modelos logit para estimar la probabilidad de tener acceso a seguridad social (IMSS o ISSSTE). México, 2012. Coeficientes exponenciados

	(6)	(7)	(8)	(9)
	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$	$e^{\hat{\beta}}/(ee)$
Sureste	0.3451*** (0.020)	0.3258*** (0.019)	0.4089*** (0.031)	0.3527*** (0.028)
Suroeste	0.1656*** (0.010)	0.1579*** (0.010)	0.2351*** (0.019)	0.2229*** (0.019)
Residencia no urbana	0.4389*** (0.011)	0.5316*** (0.015)	0.3406*** (0.013)	0.3436*** (0.013)
Vendedores y servicios		0.2282*** (0.011)	0.5192*** (0.032)	0.5049*** (0.031)
Operadores, operarios		0.2914*** (0.019)	0.5461*** (0.046)	0.5130*** (0.043)
Peones y otros no calificados		0.1064*** (0.006)	0.0994*** (0.007)	0.0988*** (0.007)
Micronegocios no agrícolas			0.0179*** (0.001)	0.0187*** (0.001)
Petróleo				11.9640*** (2.815)
Seudo R <sup>2</sup>	0.2108	0.2502	0.5157	0.5195
Log likelihood	-20080.7718	-19077.5384	-12321.7381	-12225.2211
N	37932.0000	37932.0000	37932.0000	37932.0000
df_m	15.0000	18.0000	19.0000	20.0000

Fuente: estimaciones propias con información de la ENOE, 2012, segundo trimestre.

\* p<0.10 \*\* p<0.05 \*\*\* p<0.001.

Cuadro A. 4. Agrupación de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO) a dos dígitos en cuatro categorías utilizadas en los modelos

<i>CMO</i>	<i>Descripción</i>
<i>2009</i>	<i>Funcionarios y profesionistas, oficina</i>
11	Profesionistas
12	Técnicos
13	Trabajadores de la educación
14	Trabajadores del arte, espectáculos y deportes
21	Funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social
51	Jefes, supervisores y otros trabajadores de control en la fabricación artesanal e industrial y en actividades de reparación y mantenimiento
61	Jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades administrativas y de servicios
62	Trabajadores de apoyo en actividades administrativas
	<i>Vendedores y servicios</i>
52	Artesanos y trabajadores fabriles en la industria de la transformación y trabajadores en actividades de reparación y mantenimiento
53	Operadores de maquinaria fija de movimiento continuo y equipos en el proceso de fabricación industrial
55	Conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte
	<i>Operadores, operarios</i>
71	Comerciantes, empleados de comercio y agentes de ventas
72	Vendedores ambulantes
81	Trabajadores en servicios personales
82	Trabajadores en servicios domésticos
83	Trabajadores en servicios de protección y vigilancia y fuerzas armadas
	<i>Peones y otros no calificados</i>
41	Trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca
54	Ayudantes, peones y similares en el proceso de fabricación artesanal e industrial y en actividades de reparación y mantenimiento

Fuente: elaboración de las autoras.

## Bibliografía

Banco Mundial (2014) *World Development Indicators 2014*, World Bank Publications, Database.

Blecker, Robert A. (2010) “Comercio, empleo y distribución: efectos de la integración regional y global”, en Nora Lustig (ed.), *Crecimiento económico y equidad, Los grandes problemas de México*, México: El Colegio de México.

Cepal (Comisión Económica para América Latina) (2008) *Cuadernos estadísticos de la CEPAL*, núm. 36, Santiago de Chile.

De la O, María Eugenia (2013) *Género y trabajo en las maquiladoras de México. Nuevos actores en nuevos contextos*, México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS), Publicaciones de la Casa Chata.

Dingemans, Alfonso y César Ross (2012) “Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990: una evaluación de la diversificación de exportaciones”, en *Revista de la Cepal*, Santiago de Chile.

Durán Lima, José E (2008) *Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos*, Santiago de Chile.

Dussel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher (2013) “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”, en *Revista de la Cepal*, núm. 110, agosto.

Escoto, Ana (2013) “Condiciones laborales y comercio exterior: una aproximación desde Guatemala y El Salvador, 2010”, en Luciana Gandini y Mauricio Padrón Innamorato (eds.), *Población y trabajo en América Latina: abordajes teórico-metodológicos y tendencias empíricas recientes*, Serie Investigaciones, Sao Paulo: Asociación Latinoamericana de Población.

Escoto, Ana (2014) *Comercio exterior y condiciones laborales en Centroamérica: los casos de Guatemala, El Salvador y Costa Rica*, tesis de Doctorado en Estudios de Población, México: CEDUA, El Colegio de México.

Fujii, Gerardo y Rosario Cervantes (2013) “México. Valor agregado en las exportaciones manufactureras”, en *Revista de la Cepal*, núm. 109, abril, Santiago de Chile.

García, Brígida (2013) “Precariedad laboral y desempleo en México”, en Luz María Valdés, *Hacia una nueva Ley General de Población*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.

García, Brígida y Landy Sánchez (2012) “Trayectorias de desempleo urbano en México”, en *Revista Latinoamericana de Población*.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2012) *Estadísticas del comercio exterior de México*. Información preliminar, Aguascalientes: enero-agosto.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2014) *Balanza comercial de mercancías de México*, Información revisada, enero-abril.

Jansen, Marion, Ralf Peters y José Manuel Salazar-Xirinachs (2011) *Trade and Employment. From Myths to Facts*, Ginebra: International Labour Organization (ILO).

Judzik, Darío y Héctor Sala (2013) “Productividad, desindicalización y comercio: efectos sobre el salario y la participación de la renta del trabajo”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 132, núm. 2.

Knight, Genevieve y Leanne Johnson (1997) *Tradables: developing output and price measures for Australia's tradable and non-tradable sectors*, núm. 97/1, Australian Bureau of Statistics.

Lustig, Nora (2010) “El impacto de 25 años de reformas sobre la pobreza y la desigualdad”, en Nora Lustig (ed.), *Crecimiento económico y equidad. Los grandes problemas de México*, México: El Colegio de México.

McMillan, Margaret e Íñigo Verduzco (2011) “New Evidence on Trade and Employment: An Overview”, en Marion Jansen, Ralf Peters y José Manuel Salazar-Xirinachs, *Trade and Employment. From Myths to Facts*, Ginebra: International Labour Organization (ILO).

Pacheco, Edith, Enrique de la Garza y Luis Reygadas (coords.) (2011) *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, México: El Colegio de México.

Puyana, Alicia y José Romero (s/f) “Apertura comercial y remuneraciones a los factores: la experiencia mexicana”, en *Estudios Económicos*, año 19, núm. 2.

Secretaría de Economía (2012) *Pro México*, Unidad de Inteligencia de Negocios, consultado en junio, 2014, [http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/72/2/130717\\_FC\\_Alimentos\\_procesados\\_ES.pdf](http://mim.promexico.gob.mx/work/sites/mim/resources/LocalContent/72/2/130717_FC_Alimentos_procesados_ES.pdf)

Weisbrot, Mark, Stephan Lefebvre y Joseph Sammut (2014) *¿El TLCAN ayudó a México?*, Center for Economic and Policy Research.

Yaffee, Robert A. (2002) *Robust Regression Analysis: Some Popular Statistical Package Options*, New York.

# Migración y trabajo en tiempos de crisis. Inmigrantes latinos en Estados Unidos

Alejandro I. Canales\*

## Introducción

En tiempos de crisis económica, suelen despertarse los más variados miedos y temores respecto a la migración y los migrantes. En cuanto a las consecuencias en los países de origen, se ha difundido una idea catastrofista según la cual, el retorno masivo de migrantes así como el virtual desplome de las remesas, tendrían serias repercusiones la economía, al reducirse el ingreso de divisas, a la vez que generar presiones insostenibles sobre el mercado de trabajo local (Solimano, 2009; SELA, 2009). Por su parte, en los países de destino se refuerzan las posiciones y discursos anti-inmigrantes, a quienes se les achacan todos los males de la crisis (desempleo, salarios, inseguridad, y un largo etcétera) (Kochhar, 2009).

Sin embargo, la misma historia se ha encargado de desmentir estas visiones alarmistas (García y Griego y Giner de los Ríos, 1985). En el caso de la crisis actual, diversos estudios muestran que tanto unos como otros temores parecen ser infundados (Papademetriou y Terrazas, 2009). No se ha dado un desplome de las remesas, ni se ha generado un retorno masivo de los inmigrantes, aunque sí parece haberse frenado temporalmente el flujo de salida. Asimismo, es cada vez más claro que los problemas económicos que enfrentan las economías desarrolladas en estos tiempos de crisis no son producto de la inmigración, sino que fundamentalmente de las políticas de económicas que favorecieron el auge de la especulación financiera e inmobiliaria (Ocampo, 2009; Stiglitz, 2009).

Considerando lo anterior, en este artículo analizamos los impactos de la crisis sobre los inmigrantes de origen latinoamericano en Estados Uni-

\* Profesor-investigador en la Universidad de Guadalajara.

dos. Al respecto, nuestra tesis es que contrario a lo que suele señalarse, con la crisis económica no sólo no se ha reducido el volumen de trabajadores latinoamericanos, sino que además ellos tienden a concentrar su importancia absoluta y relativa en determinadas ocupaciones que se corresponden con las tareas que sustentan la reproducción social y cotidiana de la población de estratos medios y altos. Sin embargo, como consecuencia de ese mismo proceso, la crisis habría afectado directamente sus condiciones laborales y sus niveles de vida, aumentando la proporción de ellos en situaciones de alta precariedad laboral, así como en situación de pobreza. De esta forma, en el actual contexto de crisis económica, el costo de la reproducción social, es en parte transferido a este sector de la fuerza de trabajo, cuyas condiciones de vulnerabilidad social les impide negociar en mejores términos las condiciones laborales de su actividad.

### **La migración internacional en la actual crisis económica**

La quiebra del banco de inversiones Lehman Brothers, en septiembre de 2008, fue el detonante de una crisis económica que se venía incubando en la economía de Estados Unidos y otros países desarrollados, y que repercutiría en todo el mundo (Krugman, 2009). Suele afirmarse que al centro mismo de esta crisis global, se encuentra la llamada burbuja inmobiliaria de los años de 2001 a 2007 que se asentó no sólo en Estados Unidos, sino también en diversos países europeos (Sarmiento, 2009). Sin embargo, esta burbuja inmobiliaria es sólo expresión de una crisis financiera y comercial más profunda. Por un lado, diversos autores reconocen que la profundidad de la crisis se debe en gran medida a la ausencia de mecanismos de regulación del sistema financiero internacional (Stiglitz, 2009). Por otro lado, no se trata sólo de una crisis financiera, sino también y especialmente de una crisis comercial (Ocampo, 2009).

La crisis actual es vista como la de mayor magnitud y profundidad, y en cuanto a sus efectos y alcances, sólo se le compara con la crisis de los años treinta del siglo pasado. En este contexto resulta pertinente y necesario analizar cuáles han sido los impactos de esta crisis económica sobre la migración internacional, con especial referencia al caso latinoamericano. Al respecto, diversos estudios han demostrado al menos tres tendencias, a saber:

- Si bien con la recesión actual se ha reducido el movimiento migratorio, lo particularmente relevante es que no se ha generado ningún retorno masivo de migrantes a sus países de origen, ello a pesar de un desempleo muy elevado y la falta de puestos de trabajo (Fix *et al.*, 2009; Canales, 2012).

- Las remesas si bien se han estancado y reducido en algunos casos, estamos lejos de un escenario del desplome de ellas (Papademetriou y Terrazas, 2009). En no pocos casos, las remesas siguen siendo una fuente estable de ingresos para los países emisores de migrantes, a diferencia de lo que sucede con otros recursos financieros, incluidos los préstamos y otras formas de inversión privada extranjera, los cuales han demostrado ser mucho más volátiles que las remesas (Orozco, 2009; Ratha y Mohapatra, 2009)
- Por último, todo ello no es incompatible con el hecho de que los inmigrantes sean de los grupos más vulnerables y golpeados por la crisis, tanto en cuestión del desempleo, precariedad laboral y salarios, entre otros aspectos (Martínez *et al.*, 2009).

Considerando lo anterior, la tesis que sustentamos en este artículo, se refiere precisamente a que, en la medida que los inmigrantes y sus familias son uno de los sectores sociales más vulnerables y con menos poder de negociación social y política, es esperable que una de las consecuencias de actual crisis económica sea la virtual transferencia hacia este grupo social de gran parte del costo de la misma.

Contrario a lo que el sentido común sugiere, la crisis económica actual genera una situación paradójica. Por un lado, abre espacios laborales para los inmigrantes, reproduciendo de ese modo el incentivo a la inmigración, pero por otro lado, se trata de espacios altamente precarizados, inestables y vulnerables. De hecho, se trata de trabajos vinculados directamente con la reproducción social de la población nativa (preparación de alimentos, servicio doméstico, tareas del cuidado de niños, ancianos y enfermos, limpieza y mantenimiento, entre muchas otras tareas de similar significado social y económico). La precarización de estas actividades y puestos de trabajo, permiten por un lado, reducir los costos de la reproducción social de las clases medias y altas en las sociedades de destino, permitiendo de ese modo, paliar en parte los efectos negativos de la crisis económica sobre los ingresos y recursos de estos grupos sociales. Pero por otro lado, contribuyen a abrir esos espacios laborales que permiten reproducir la inmigración, aunque en peores condiciones laborales y de calidad de vida para los inmigrantes y sus familias.

Para analizar empíricamente estas hipótesis, nos basaremos en la migración latinoamericana hacia Estados Unidos. Con base en fuentes de información y encuestas del Buró del Censo de ese país,<sup>1</sup> podemos ana-

<sup>1</sup> En concreto, usaremos el suplemento de marzo de la *Current Population Survey*, encuesta que recoge información continua sobre empleo, ingresos, salud, y en general, condiciones de vida y trabajo de la población residente en Estados Unidos, diferenciando según su origen étnico y migratorio.

lizar y estimar cuantitativamente tanto la dinámica migratoria, como los cambios que la crisis económica ha generado en la estructura ocupacional y en la inserción laboral de los inmigrantes latinoamericanos.

## **Migración y crisis: el caso de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos**

Aunque la crisis económica golpeó directamente a la dinámica productiva de Estados Unidos, el principal impacto se manifestó en la gran pérdida de empleos, especialmente entre 2008 y 2010. En efecto, mientras el PIB se redujo en tres por ciento entre 2007 y 2009, a partir de entonces, inició una fase de recuperación alcanzando ya en 2010 el nivel que tenía en 2007, y continuando una senda de lento pero sostenido crecimiento a partir de entonces (Gráfica 1).

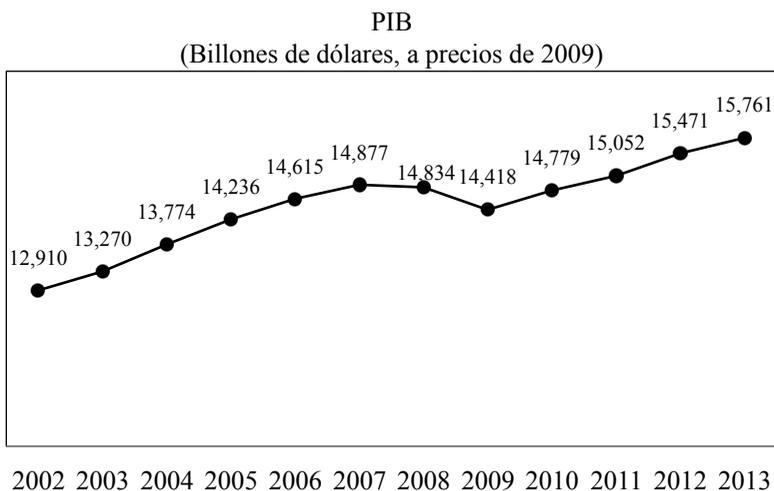
Por el contrario, la situación en relación a la generación de empleos es algo diferente. En efecto, la pérdida de puestos de trabajo se extiende hasta el año 2010, para sólo en 2011 iniciar una lenta recuperación, misma que aún no ha permitido retomar el nivel de empleo que la economía norteamericana generaba en 2007. De hecho, entre 2007 y 2010, la economía de Estados Unidos perdió 5.1 por ciento de los puestos de trabajo, que corresponden a casi 7.5 millones de empleos, y de los cuales, hasta 2013 sólo se había recuperado 63 por ciento de ellos.

A pesar de la significativa pérdida de puestos de trabajo, la crisis económica no se ha traducido en similar descenso del volumen de inmigrantes residentes en Estados Unidos.

Hasta 2007, la inmigración a este país mostraba un crecimiento sostenido, habiéndose pasado de un *stock* de 25 millones de inmigrantes en 1995, a casi 40 millones de personas en 2007 (Gráfica 2). A partir de ese año, podemos identificar y diferenciar dos grandes momentos en cuanto a la dinámica de la crisis económica y sus impactos en la inmigración. Esta distinción resulta relevante para entender las distintas formas de respuesta de la inmigración frente a un contexto económico adverso.

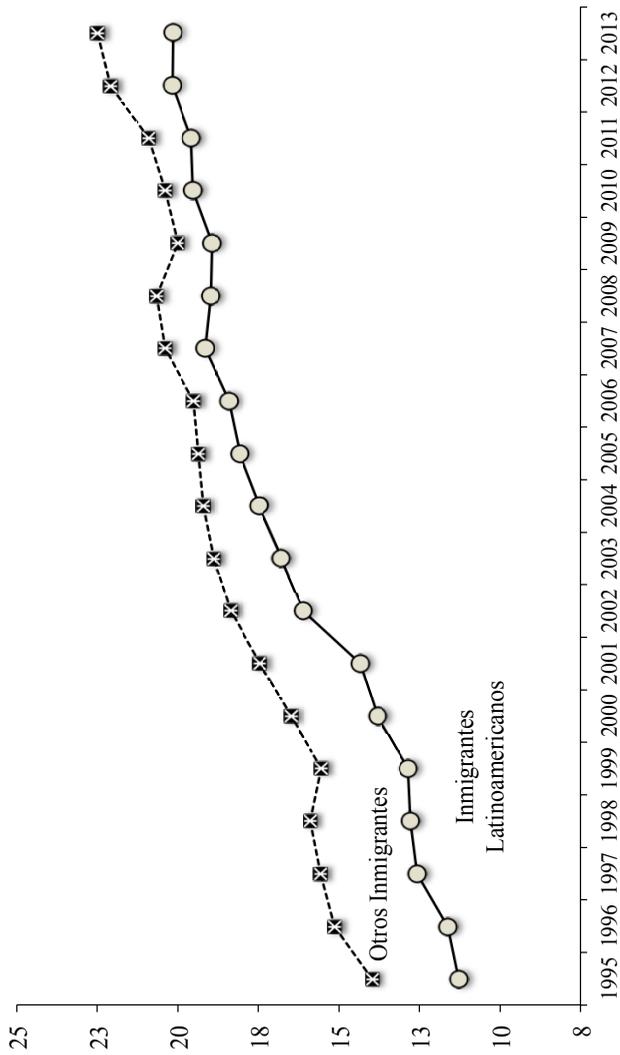
Un primer momento entre 2008 y 2010, el cual coincide precisamente, con los momentos más duros de la crisis económica, que significaron entre otras cosas, una fuerte caída del PIB y sobre todo del empleo y la ocupación. En esta etapa no se genera un retorno masivo de inmigrantes, sino que el mayor efecto es un freno de la inmigración neta. En concreto, el volumen de inmigrantes se mantuvo más o menos estable, en una cifra cercana a los 18.5 millones en el caso de la inmigración latinoamericana, y bordeando los 20 millones en el caso de la inmigración de otras regiones.

Gráfica 1. Estados Unidos, 2002-2013. Producto interno bruto y volumen de empleo



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS); y Bureau of Economic Analysis (BEA), National Economic Accounts, <http://www.bea.gov>

Gráfica 2. Estados Unidos, 1995-2013. Inmigrantes según Región de Origen (millones de personas)



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

Un segundo momento, a partir del 2010, que correspondería al inicio de la recuperación económica. En esta etapa se reimpulsa la inmigración permitiendo que el *stock* de inmigrantes pase de 38.9 millones en 2010 a 42.6 millones en 2013. Asimismo, este reimpulso de la inmigración favorece tanto a la procedente de los países latinoamericanos como del resto otras regiones del mundo.

Estos datos ilustran una interesante paradoja. Por un lado, es evidente que el principal efecto de la crisis es la generalizada y sistemática pérdida de empleos. Sin embargo, esta pérdida de empleos no parece haber generado un cambio significativo en la dinámica migratoria, y mucho menos ha constituido la base para impulsar un masivo retorno de inmigrantes a sus países de origen. Tal pareciera que la inmigración tuviera un comportamiento bastante inelástico frente a la crisis económica y la pérdida de empleos.

En realidad, la situación es bastante más compleja. Nuestra tesis es que en el caso de los inmigrantes latinoamericanos, el impacto de la crisis no se refleja tanto en las dimensiones cuantitativas de la inmigración y el empleo, como en sus dimensiones cualitativas, esto es, en la precarización de sus condiciones laborales, lo que incide directamente en una mayor vulnerabilidad social y en el empeoramiento de sus condiciones de vida y reproducción social.

Para ilustrar los alcances de esta tesis, analizaremos la información sobre la dinámica del empleo e inserción laboral de los inmigrantes en el actual contexto de crisis económica, considerando tanto su dimensión cuantitativa, esto es, los volúmenes de la ocupación y el desempleo, como su dimensión cualitativa, esto es, de las condiciones laborales y de vida de los trabajadores migrantes en Estados Unidos.

## **Empleo, desempleo y migración en tiempos de crisis**

Como hemos visto, el principal impacto de la crisis económica es la significativa pérdida de empleos y puestos de trabajo en la economía de Estados Unidos. Sin embargo, aunque esta caída del empleo afecta a todos los grupos sociales que componen la fuerza de trabajo, no parece afectarlos a todos ni en la misma forma ni en la misma medida.

Como consecuencia de la crisis económica, a marzo de 2010 se habían perdido más de cinco por ciento de los puestos de trabajo que generaba la economía de Estados Unidos en marzo de 2008. Lo relevante de ello, es que cuando se analiza la composición de esta pérdida de empleos según el origen étnico-migratorio de la fuerza de trabajo, se observa que ella no afecta a todos los grupos por igual.

Aunque no hay duda que los inmigrantes latinoamericanos son un grupo social altamente vulnerable y con relativamente menores opciones de negociación política y presión social, no son sin embargo, el componente de la fuerza de trabajo más afectado por la pérdida de empleos. En efecto, entre 2008 y 2010, el volumen de inmigrantes latinos ocupados apenas se redujo en dos por ciento, cifra muy inferior al promedio nacional y a la que prevaleció en otros grupos sociales (Gráfica 3).

Por el contrario, la población afroamericana es sin duda la más afectada, pues este componente de la fuerza de trabajo habría perdido 7.6 por ciento de sus puestos de trabajo. Por su parte, tanto los trabajadores blancos no latinos, como los inmigrantes provenientes de otras regiones del mundo, habrían perdido cinco por ciento de sus puestos de trabajo, lo que los ubica al mismo nivel que el promedio nacional.

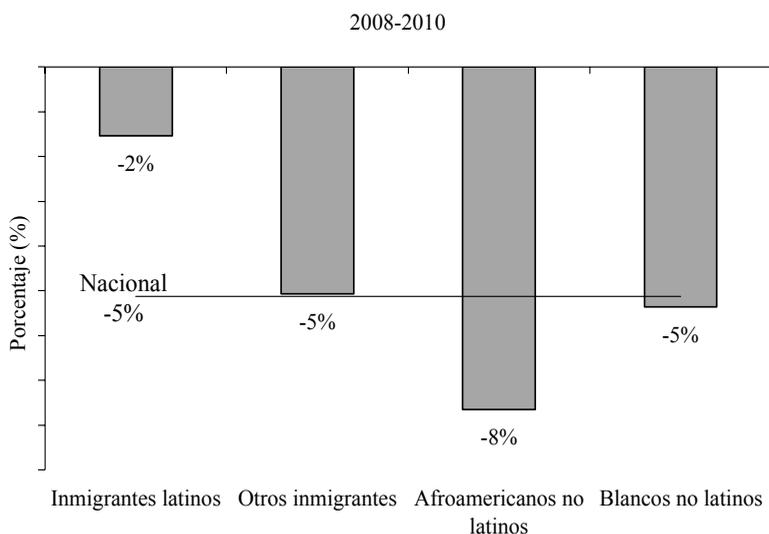
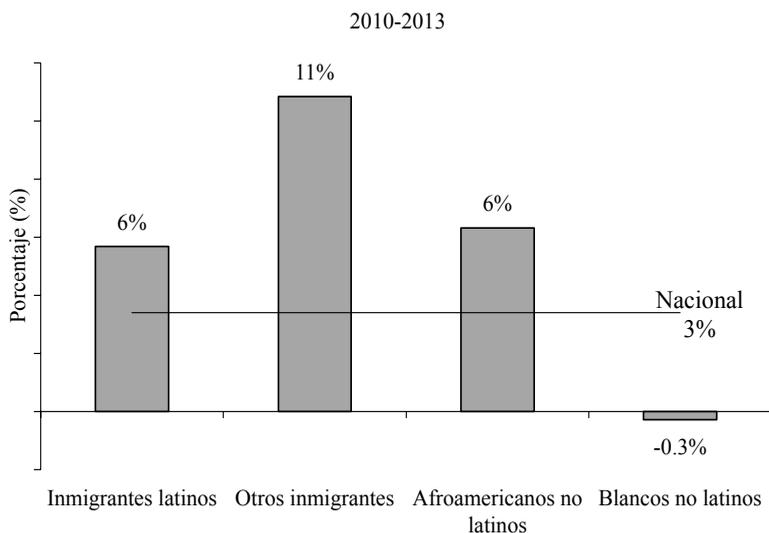
Algo similar encontramos al analizar la dinámica del empleo a partir de 2010, en términos de que la recuperación económica tampoco parece beneficiar a todos los grupos étnicos y migratorios por igual. Por un lado, la población nativa de origen blanco no latino, es sin duda la menos beneficiada con esta recuperación económica. Para este grupo étnico el mayor logro es apenas haber frenado la pérdida de puestos de trabajo pero sin generar nuevos empleos.

Por su parte, tanto en el caso de la población nativa afroamericana, como de los inmigrantes de países latinoamericanos, la recuperación económica habría permitido en ambos casos, un incremento de seis por ciento en el volumen de su fuerza de trabajo ocupada, cifra que prácticamente duplica el promedio nacional.

Por último, en el caso de los inmigrantes provenientes de otras regiones, se observa que la recuperación económica tiene un claro efecto positivo en la generación de nuevos puestos de trabajo. En concreto, hacia marzo de 2013 el nivel de empleo era casi 11 por ciento superior al que prevalecía en marzo de 2010.

La conjunción de ambas tendencias, durante la crisis (2008-2010) y a partir de la recuperación de la actividad económica (2010-2013), refuerza la tesis que hemos sostenido en este trabajo. Los trabajadores inmigrantes han sido los menos afectados por los efectos negativos de la crisis, en especial en cuanto a la generalizada pérdida de puestos de trabajo que ella ha implicado.

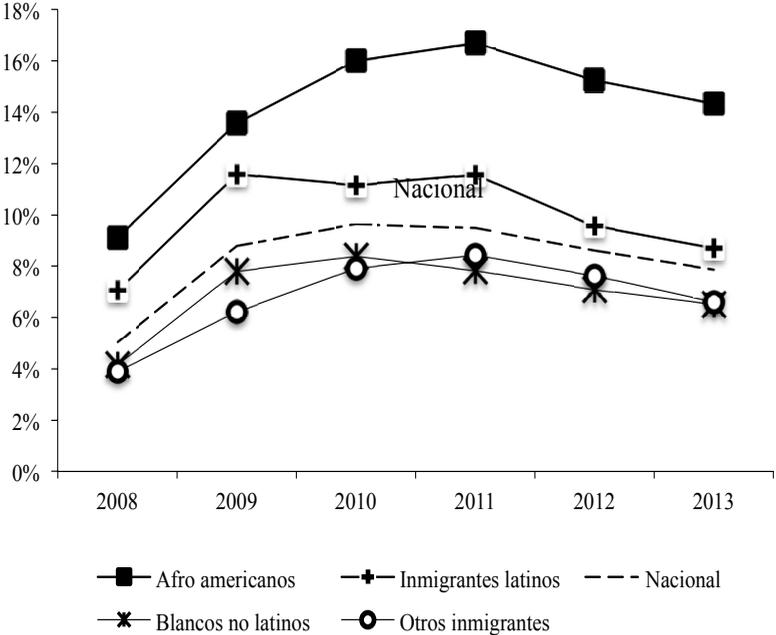
Gráfica 3. Estados Unidos. Tasa de crecimiento del empleo según periodo y origen étnico-migratorio de la fuerza de trabajo. Estados Unidos 2008-2013



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

Algo similar encontramos cuando analizamos las cifras del desempleo (Gráfica 4). Al respecto, los datos a nivel agregado indican que a consecuencia de la pérdida de puestos de trabajo, la tasa de desempleo se incrementó significativamente, pasando de cinco por ciento en marzo de 2008 a 8.8 por ciento en 2009 y a 9.7 por ciento en 2010. Esto es, en sólo dos años, se duplicó el nivel de desempleo en Estados Unidos. A partir de 2010, la recuperación de la economía no se manifiesta en igual medida en el nivel de desempleo, el cual si bien se reduce, aún en 2013 se mantiene por sobre ocho por ciento a nivel agregado. Lo relevante en todo caso, es que esta tendencia del desempleo no se reproduce por igual entre los distintos grupos étnicos y migratorios que componen la fuerza de trabajo.

Gráfica 4. Estados Unidos, 2008-2013. Tasa de desempleo según condición étnica y migratoria de la fuerza de trabajo



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

Sin duda, el grupo más afectado corresponde a los trabajadores afroamericanos para quienes la tasa de desempleo se dispara, pasando de 9.1 por ciento en 2008 a 16 por ciento en 2010 y a 16.7 por ciento en 2011.

A partir de entonces si bien inicia una recuperación, ésta es bastante moderada de tal modo que aún en marzo del 2013 la tasa de desempleo se mantenía por sobre 14 por ciento de la fuerza de trabajo. Si bien desde siempre son el grupo étnico con mayor nivel de desempleo, lo cierto es que como consecuencia de la crisis esta diferencia se ha acentuado aún más, de tal modo que aún en 2013, el nivel de desempleo duplicaba al promedio nacional.

Por su parte, entre los trabajadores blancos no latinos si bien en un comienzo la tasa de desempleo se incrementa significativamente, pasando de 4.1 por ciento en 2008 a 7.8 por ciento en 2009, a partir de entonces se estabiliza manteniéndose en un nivel de ocho por ciento hasta 2011, cuando inicia un importante descenso para ubicarse en sólo 6.5 por ciento en 2013, cifra no muy distante de la prevaleciente antes del inicio de la crisis económica. Algo similar sucede en el caso de los inmigrantes no latinoamericanos, para quienes si bien hay un incremento importante en la tasa de desempleo, aún en el peor momento no alcanza a superar 8.5 por ciento, manteniéndose siempre por debajo del promedio nacional.

Finalmente, los inmigrantes provenientes de países latinoamericanos muestran una tendencia muy distinta. Al igual que en el caso de la fuerza de trabajo blanca no latina, el mayor incremento se da en el primer año de la crisis, al pasarse de una tasa de desempleo de 7.1 por ciento en 2008, a 11.6 por ciento en 2009. Sin embargo, se trata de un incremento relativo bastante inferior al que se ilustra entre los demás componentes de la fuerza de trabajo. Por otro lado, a partir de 2009, la tasa de desempleo se estabiliza para iniciar un rápido descenso en el 2011, alcanzando en 2013 un nivel de 8.7 por ciento, cifra muy cercana a la prevaleciente en 2008.

Por otro lado, en cuanto al volumen de trabajadores desempleados, los datos indican que los inmigrantes latinoamericanos a la vez que son los menos afectados por la crisis económica, son uno de los dos grupos étnicos que muestran una mayor y más rápida recuperación de los niveles prevalecientes antes de la crisis. En efecto, entre 2008 y 2010, son el grupo que tiene el menor crecimiento en el volumen de desempleados, aun cuando no deja de ser significativo e importante ese aumento. Asimismo, entre 2010 y 2013, son junto a los blancos no latinos, los que manifiestan una mayor capacidad de recuperación laboral.

La combinación de ambas tendencias en dichos periodos, hacen que para 2013, este grupo étnico migratorio sea el que más próximo se encuentre al volumen de desempleados que tenía hasta antes de que se iniciara la crisis económica en 2008.

## La inserción laboral de los inmigrantes latinoamericanos frente a la crisis

Como efecto de la crisis económica los inmigrantes latinoamericanos han tendido a concentrarse en trabajos ubicados en las partes más bajas de la estructura socio-ocupacional, en los cuales suelen predominar condiciones de mayor precariedad caracterizados por la inestabilidad, desregulación contractual, y en general, menores niveles de protección social. Para ilustrar esta tesis, a continuación presentamos un análisis estadístico que refleja este cambio en la inserción laboral de los inmigrantes latinoamericanos, tanto en lo que se refiere a su participación en la estructura ocupacional, como a sus condiciones laborales.

### *Crisis e inserción laboral*

Para analizar y medir el impacto de la crisis en la inserción laboral de los inmigrantes latinoamericanos, hemos reclasificado la estructura de ocupaciones con base en las siguientes grandes categorías de análisis:

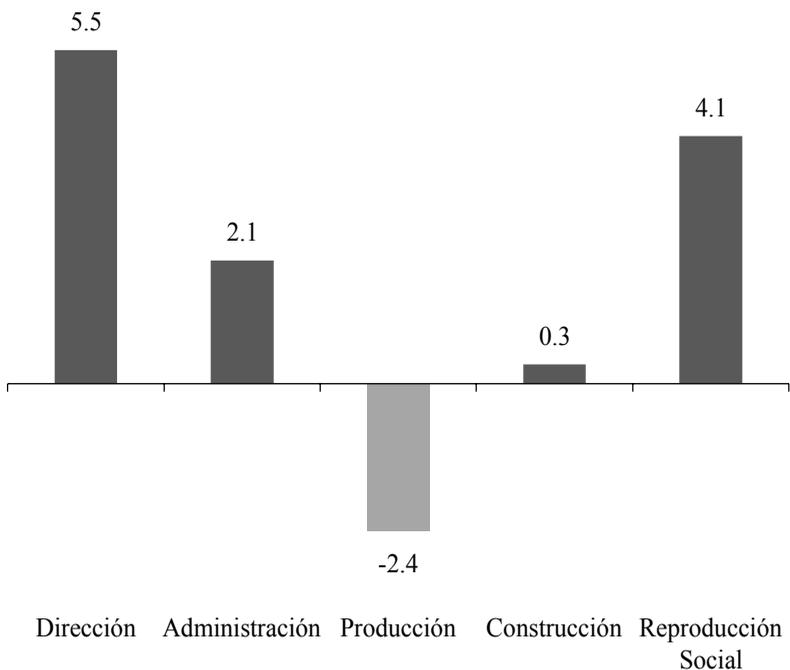
- *Actividades de dirección.* Incluyen gerentes, ejecutivos, servicios profesionales, y otras actividades de alto nivel, que se dedican principalmente a la dirección, organización, planificación y control de las actividades que desarrollan los trabajadores, así como de la gestión de las empresas.
- *Actividades de administración y distribución.* Se refiere a actividades de apoyo a la dirección, y a la distribución y comercialización de los bienes y servicios producidos.
- *Actividades de producción.* Corresponde a aquellos trabajos vinculados directamente al procesamiento y transformación de bienes y mercancías.
- *Construcción.* Aunque suele incluirse como una actividad productiva, la diferenciamos de ellas, debido a que en estas actividades se da una alta concentración de mano de obra inmigrante.
- *Actividades de reproducción social.* Corresponde a trabajos y servicios que se vinculan directamente con la reproducción de la población, tales como el servicio doméstico, industria del cuidado y atención de personas (de adultos mayores, enfermos y niños), preparación de alimentos, limpieza y mantenimiento, entre muchas otras.

Con base en esta clasificación de las ocupaciones, podemos medir y dimensionar cómo el patrón de inserción laboral de los inmigrantes

latinoamericanos se ve afectado por la crisis económica actual. Para ello, primero debemos considerar que los efectos de la crisis económica actúan sobre una tendencia estructural de más largo aliento, y que se refiere a la segmentación y polarización de la estructura ocupacional, lo cual es la base de la mayor desigualdad social y económica que caracteriza a la economía de Estados Unidos (Stiglitz, 2012).

En términos cuantitativos, esta polarización se manifiesta en un cambio importante en el peso relativo de cada actividad y grupo de ocupación. Como se observa en la Gráfica 5, entre 2002 y 2008, el ciclo expansivo de la economía norteamericana de esos años permitió que el empleo se incrementara en más de 9.5 millones de nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, este dinamismo laboral no arrastró tras de sí a todos los estratos ocupacionales por igual.

Gráfica 5. Estados Unidos 2002-2008. Crecimiento de la ocupación según grandes categorías ocupacionales (millones de personas)



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

Por el contrario, este ciclo expansivo está asociado a una polarización de la estructura ocupacional. Mientras las ocupaciones directamente productivas (manufactura, y similares) pierden 2.4 millones de empleos, en los niveles más altos de dirección (ejecutivos, profesionales, etc.) así como en los niveles ocupacionales más bajos (tareas de la reproducción social), se generan 5.5 y 4.1 millones de nuevos puestos de trabajo, respectivamente. Por su parte, en el sector de administración, ventas y similares, si bien se da un crecimiento del empleo, éste es bastante más moderado, y sólo alcanzó a beneficiar a 2.1 millones de nuevos trabajadores. Por su parte, el sector de la construcción mantuvo en el 2008 el mismo nivel de ocupación que ya tenía seis años antes.

Particularmente relevante para nuestra discusión, resulta el incremento de los puestos de trabajo en el sector que hemos denominado como trabajos de la reproducción social, y que corresponden a una serie de servicios personales cuya función consiste fundamentalmente, en mejorar la calidad de vida de otros grupos sociales más beneficiados, asistiéndoles en distintas actividades de su vida cotidiana que permiten no sólo su reproducción material y cotidiana, sino también la reproducción de su patrón de consumo y los estándares de su estilo de vida.

Por un lado, aunque se trata de ocupaciones de muy baja calificación y de alta precariedad laboral, son sin embargo, la contrapartida necesaria y que se complementa con el crecimiento de los puestos de trabajo en el vértice opuesto de la estructura ocupacional. En efecto, el incremento de la población ocupada con altos niveles de ingreso, recursos y poder adquisitivo, ha derivado, entre otras cosas, en una promoción de la demanda de servicios personales, tanto altamente calificados (diseñadores de interior, psicoanalistas, tiendas y boutiques de exclusividad, veterinarios, etc.), como de baja calificación (servicio doméstico, servicios de limpieza y mantenimiento, preparación de alimentos, servicios del hogar y la vivienda, industria del cuidado de personas, entre muchos otros) (Zlolski, 2006).

Por otro lado, se trata de actividades y puestos de trabajo que se caracterizan por la alta presencia y creciente participación de inmigrantes latinoamericanos.<sup>2</sup> En efecto, hacia el año 2000, los inmigrantes latinoamericanos se insertaban preferentemente en actividades productivas (agrarias e industriales), las que concentraban 37 por ciento de su fuerza

<sup>2</sup> En el caso de Europa, distintas autoras han ilustrado esta misma situación, en donde las inmigrantes provenientes especialmente de países en desarrollo, constituyen la base laboral para diversas actividades vinculadas a la reproducción y vida cotidiana de la población de clases medias y altas, y por ese medio, a mantener sus estándares de vida y patrones de consumo. Para más detalle, Parella (2003) y Ehrenteich y Hochschild (2004).

de trabajo. Los trabajos vinculados a la reproducción social, si bien ya eran importantes, ocupaban lejos un segundo lugar, concentrando sólo 25 por ciento de la fuerza de trabajo de los inmigrantes latinoamericanos (Gráfica 6).

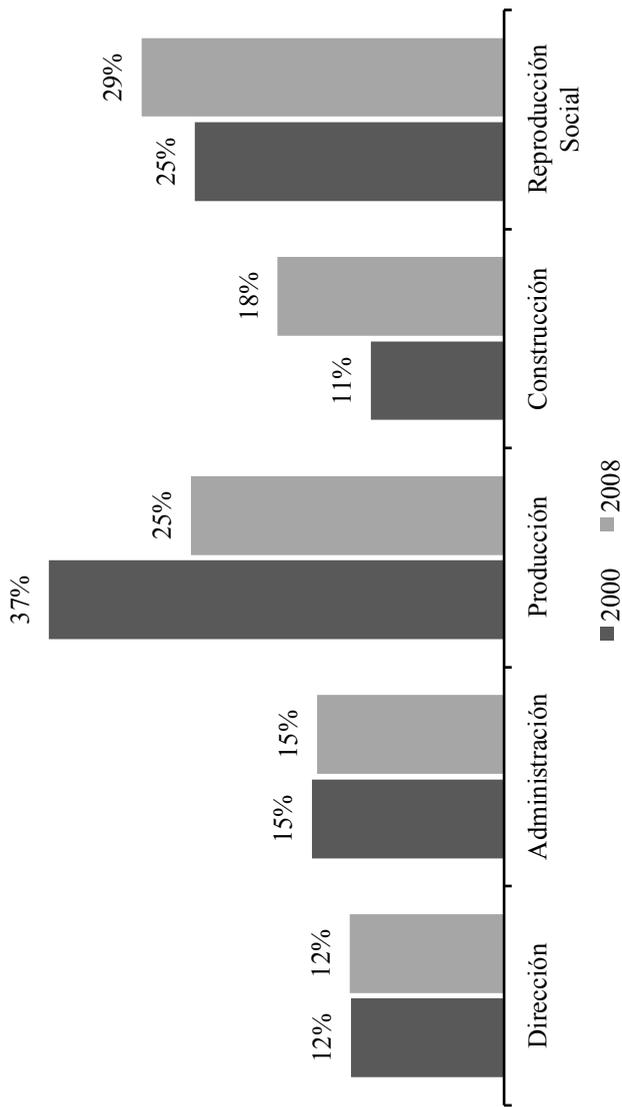
Hacia 2008, en cambio, ya se manifiesta un cambio significativo en este patrón de inserción laboral, el cual se acentuará en los años siguientes a la crisis económica. Por un lado, sólo 25 por ciento de los inmigrantes latinoamericanos se emplea en actividades productivas. Por otro lado, la principal actividad laboral la constituye los puestos de trabajo en actividades de la reproducción social, donde se emplea ya casi 30 por ciento de la fuerza de trabajo latinoamericana. Tan importante como este cambio relativo, lo constituye el incremento absoluto de inmigrantes latinoamericanos trabajando en este tipo de actividades, los que pasaron de sólo dos millones de personas en 2000, a 3.4 millones en 2008.

Estas tendencias estructurales resultan relevantes para comprender los impactos y consecuencias que la crisis económica ha generado en la dinámica del empleo, y en particular, en la inserción laboral de los inmigrantes latinoamericanos.

Al respecto, un primer punto a considerar es que al igual que en el ciclo expansivo anterior, durante el ciclo recesivo no todas las ocupaciones se han visto igualmente afectadas por la pérdida de empleos derivada de la crisis económica. Entre 2008 y 2010, mientras las actividades productivas (incluyendo la construcción) así como de administración y ventas se redujeron significativamente, los puestos ubicados en los extremos de la estructura ocupacional se mantuvieron estables. Destaca el caso de las ocupaciones vinculadas a la reproducción social, en donde la crisis económica habría implicado la pérdida de tan sólo 60 mil puestos de trabajo de los más de 21 millones que existían en 2008 (Gráfica 7). Por el contrario, en el caso de las demás actividades productivas la pérdida alcanzó a más de 12 por ciento de los puestos de trabajo existentes en 2008, cifra que se eleva a 18 por ciento en el caso de la construcción.

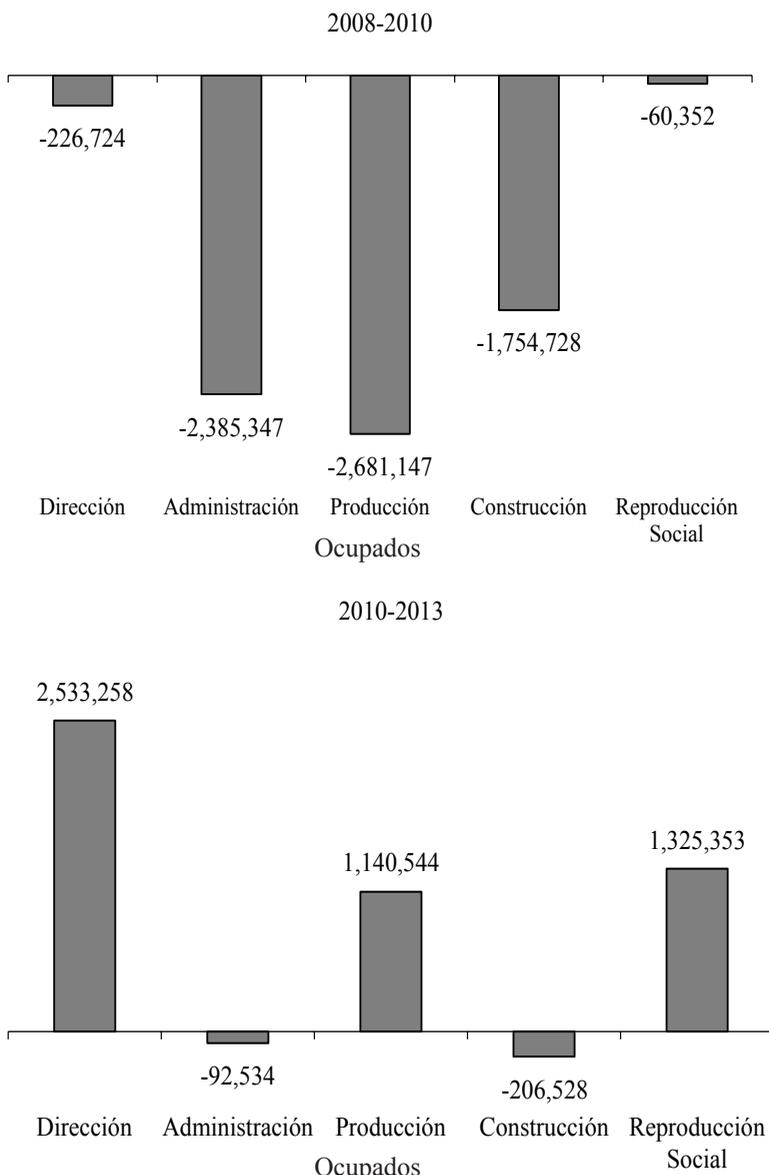
Asimismo, la recuperación económica que se inicia ya en 2010, tampoco parece beneficiar a todas las categorías ocupacionales por igual. En este caso, si bien las actividades directamente productivas se ven también beneficiadas, el mayor auge nuevamente se da en las categorías ubicadas en los extremos de la estructura ocupacional. En concreto, entre 2010 y 2013 las actividades de dirección, gestión y de actividades profesionales se incrementaron en algo más de 2.5 millones de puestos de trabajo, a la vez que el nivel de ocupación en las tareas de la reproducción social se incrementó en algo más de 1.3 millones de nuevos puestos de trabajo.

Gráfica 6. Estados Unidos, 2000 y 2008. Inmigrantes latinoamericanos ocupados, según grandes categorías de ocupación



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

Gráfica 7. Estados Unidos, 2000-2013. Crecimiento del empleo según periodo y grandes categorías de ocupación



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

No cabe duda que la crisis económica no ha hecho sino acrecentar y profundizar el proceso de polarización de la estructura ocupacional que ya caracterizaba a la economía de Estados Unidos. Ahora bien, si consideramos además, que esta estratificación socio-ocupacional se establece también con base en una diferenciación étnico-migratoria de la fuerza de trabajo, entonces podemos afirmar que la crisis económica ha fortalecido un proceso de desigualdad social basada en criterios de diferenciación étnico-migratoria de la población trabajadora

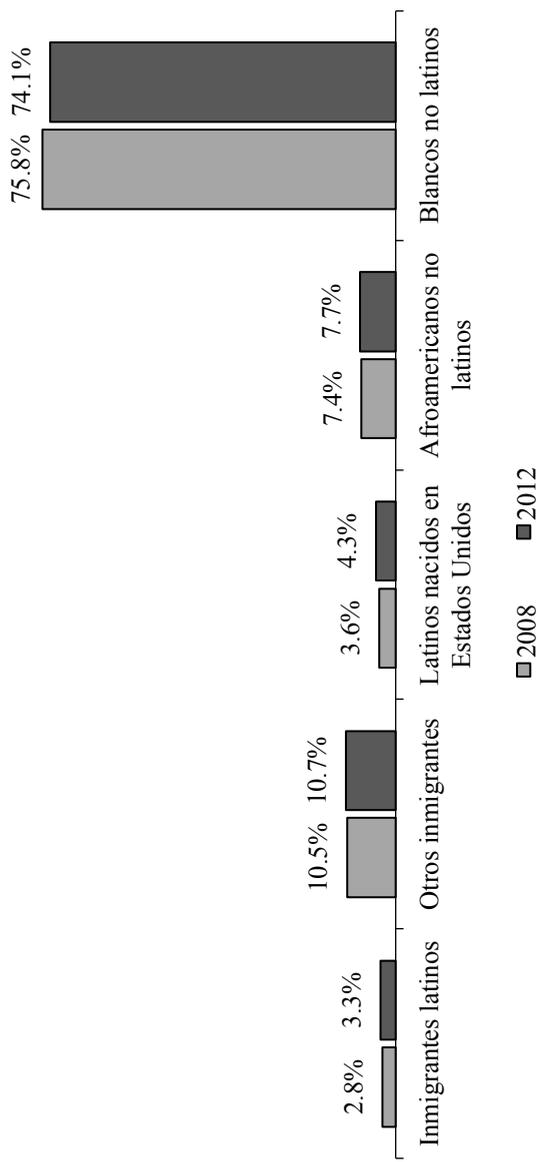
En efecto, en el caso de las ocupaciones ubicadas en la cúspide de la pirámide laboral, vemos que en ellas se da un claro predominio de la población blanca no latina.

En concreto, aun cuando a nivel agregado este grupo étnico aporta menos de 65 por ciento de la fuerza de trabajo, en el caso de las ocupaciones del más alto nivel de la jerarquía laboral (directivos, profesionales, gerentes, etc.) su participación se eleva a 75 por ciento aproximadamente (Gráfica 8). Por el contrario, los inmigrantes latinoamericanos, aun cuando en esos mismos años aportan 8.5 por ciento de la fuerza de trabajo ocupada, sólo podían conseguir tres por ciento de los puestos de trabajo en esta categoría socio-ocupacional.

Asimismo, esta composición étnica de la fuerza de trabajo ocupada en estos puestos de trabajo se mantuvo más o menos invariante entre 2008 y 2012, sin haberse visto afectada mayormente por la crisis económica. O lo que es lo mismo, la crisis económica en ningún momento parece poner en cuestionamiento este predominio de blancos no latinos en puestos de dirección y actividades profesionales.

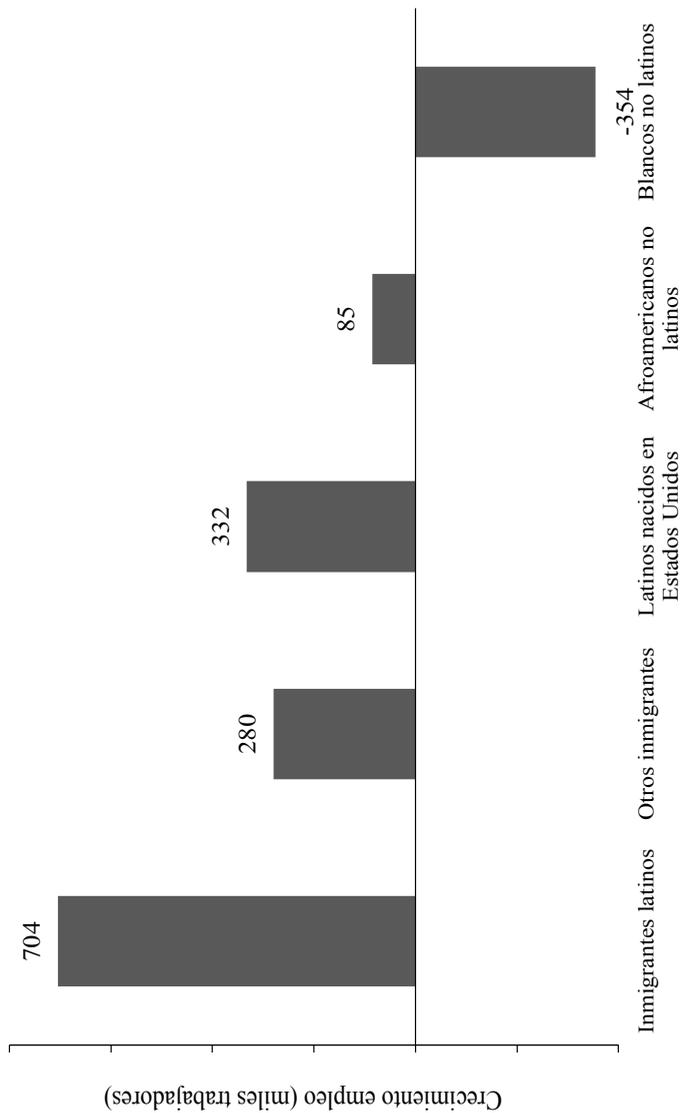
En el caso de las ocupaciones pertenecientes al extremo inferior de la pirámide laboral, por el contrario, se dan cambios y tendencias algo diferentes. En primer lugar, los datos indican que en el período más reciente, 2008-2012, se profundiza el proceso de cambio en la composición étnico-migratoria de la fuerza de trabajo ocupada en estos puestos de trabajo. Mientras el volumen de inmigrantes latinoamericanos se incrementa en 700 mil personas, en el caso de los trabajadores blancos no latinos se da la tendencia inversa, reduciendo su volumen en 350 mil personas (Gráfica 9). Esto hace que en esta categoría socio-ocupacional, la participación de los inmigrantes latinoamericanos pasara de 15.4 por ciento en 2008, a 17.7 por ciento en 2012, cifra que más que duplica su proporción respecto al total de la fuerza de trabajo ocupada (Gráfica 10).

Gráfica 8. Estados Unidos, 2008 y 2012. Población ocupada en puestos de dirección, según origen étnico y migratorio



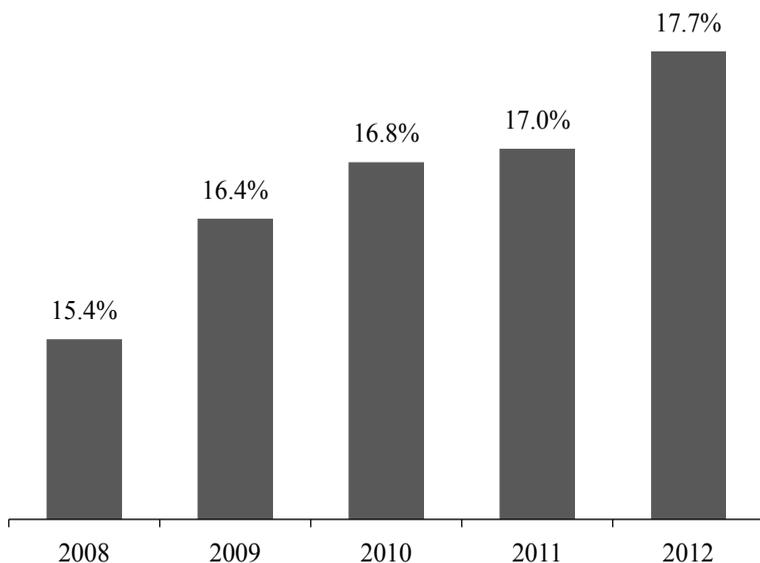
Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

Gráfica 9. Estados Unidos, 2008-2012. Crecimiento del empleo en puestos de reproducción social, según origen étnico y migratorio de la fuerza de trabajo (miles de personas)



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

Gráfica 10. Estados Unidos, 2008-2012. Proporción de trabajadores en puestos de reproducción social que son inmigrantes latinoamericanos



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

En síntesis, estos datos indican dos cosas, a saber:

- Por un lado, que los inmigrantes latinoamericanos tienden a especializarse en este tipo de ocupaciones, haciendo que la reproducción social de la población nativa dependa cada vez más de la provisión de trabajadores de origen latinoamericano.
- Por otro lado, que la crisis económica no ha hecho sino profundizar esta tendencia, haciendo que cada vez más la estratificación socio-ocupacional adopte la forma de una diferenciación étnico-migratoria, consolidando con ello el papel de la condición étnica y migratoria como componente de la estructuración de la desigualdad económica y social de la población en Estados Unidos.

### *Crisis, migración y precarización del empleo*

Así como la crisis ha profundizado la desigualdad socio-ocupacional consolidando la segmentación de los puestos de trabajo y ocupaciones según la condición étnico-migratoria de la fuerza de trabajo, también ha

profundizado las desigualdades en cuanto a las condiciones laborales y en particular, en los niveles de protección laboral que gozan unos versus la precariedad que enfrentan otros estamentos de la fuerza de trabajo. De hecho, ambos procesos van de la mano. Los inmigrantes latinoamericanos, aun cuando logran mantener sus niveles de ocupación y empleo, lo hacen a un costo importante en cuanto a la precariedad de las condiciones laborales en las que tienen que emplearse.

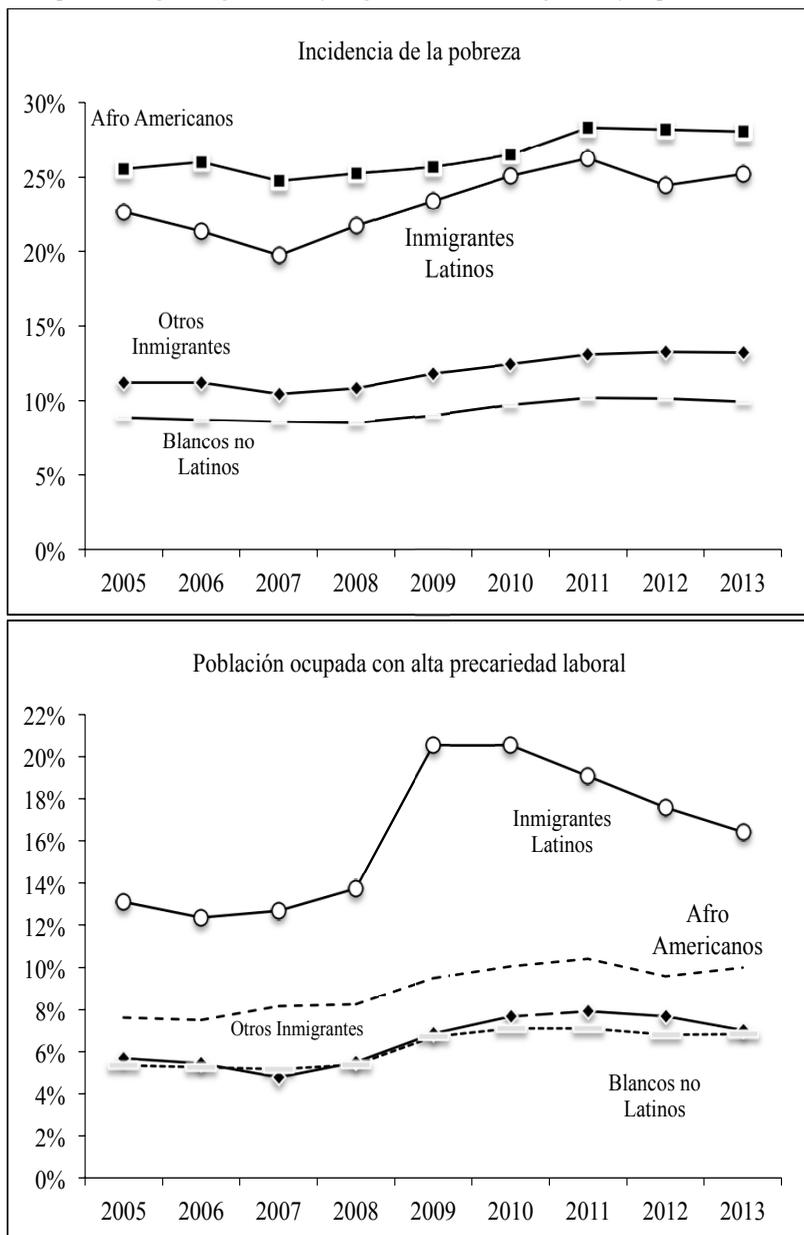
En efecto, al considerar la situación de los trabajadores en cuanto al nivel de protección o desprotección de algunos de sus derechos básicos observamos que los inmigrantes latinoamericanos son los más afectados por la crisis económica. En este caso, la proporción de trabajadores en situación de alta precariedad laboral<sup>3</sup> pasa de 13 por ciento en 2007, a algo más de 20 por ciento en 2009 y 2010 (Gráfica 11). Es decir, como consecuencia de la crisis económica, se llegó a una situación en donde uno de cada cinco trabajadores latinoamericanos estaba empleado en condiciones de alta precariedad laboral.

En el caso de los demás grupos sociales, si bien hay también una clara afectación derivada de la crisis económica, ésta no alcanza los mismos niveles que se detectan para los inmigrantes latinoamericanos. Entre los trabajadores afroamericanos, por ejemplo, la proporción de su fuerza de trabajo ocupada en situación de alta precariedad tiende a mantenerse más o menos estable, incrementándose de ocho por ciento antes de la crisis a 10 por ciento en 2010. Asimismo, entre los trabajadores blancos no latinos, la afectación de la crisis es incluso menor. En este caso, se pasa de cinco por ciento de trabajadores con alta precariedad antes de la crisis, a sólo siete por ciento en 2010. La misma situación y mismos niveles experimentan los inmigrantes provenientes de otras regiones del mundo. En todos estos casos, se trata de cifras muy lejanas a las que prevalecen en el caso de los inmigrantes latinoamericanos.

Asimismo, durante la fase de recuperación económica aunque se da una importante mejoría en las condiciones de protección laboral, tampoco favorece a todos los estamentos de la fuerza de trabajo por igual. Así, por ejemplo, en el caso de los trabajadores nativos blancos no latinos, y los inmigrantes no latinoamericanos, esta recuperación les permite retomar los niveles de protección laboral que tenían antes de la crisis.

<sup>3</sup> La precariedad laboral la entendemos como la situación de desprotección y vulnerabilidad de los trabajadores, y la medimos a partir de la conjunción de los siguientes criterios: no poseen plan de pensiones, no poseen seguro médico, trabajan por jornadas diarias y no por un contrato estable, y finalmente, en trabajos de tipo *part time* por razones económicas, pero que usualmente tenían un trabajo *full time*. De esta forma, aquellos puestos de trabajo en donde sólo se cubre a lo más una de estas condiciones, los catalogamos como de alta precariedad laboral.

Gráfica 11. Estados Unidos, 2005-2013. Precariedad laboral e incidencia de la pobreza según origen étnico y migratorio de los trabajadores y la población



Fuente: Current Population Survey, March Supplement (CPS).

En el caso de los trabajadores afroamericanos, por su parte, la situación es algo ambigua. Si bien la recuperación económica no parece mejorar mayormente los niveles de protección laboral, estos sin embargo, no eran muy distintos a los que prevalecían en los años previos a la crisis económica.

Finalmente, en el caso de los inmigrantes latinoamericanos, aunque se logra una importante mejoría en sus condiciones laborales, el nivel de precariedad aún se mantiene muy por encima del prevaleciente en los años previos a la crisis. De hecho, si se considera la situación al año 2013, vemos que este estamento de la fuerza de trabajo continua siendo con mucho, el que enfrenta los mayores niveles de precariedad y desprotección laboral.

Esta mayor afectación que sufren los inmigrantes latinoamericanos en sus condiciones laborales, se manifiesta también en una mayor afectación en sus condiciones de vida. En concreto, como efecto directo de la crisis económica y precarización de sus condiciones laborales, la incidencia de la pobreza en este grupo sociodemográfico no sólo se incrementa significativamente, pasándose de 20 por ciento en 2007 a 25 por ciento en 2010 y 26 por ciento en 2011, sino que además, revierte lo que este grupo social había avanzado en los años anteriores a la crisis, cuando había logrado reducir la incidencia de la pobreza de 23 por ciento en 2005 a 20 por ciento en 2007. Asimismo, a partir de 2011, y a pesar de la recuperación de la actividad económica, el nivel de pobreza se mantiene estable alrededor de 25 por ciento. De esta forma, se tiene que actualmente la pobreza alcanza ya a uno de cada cuatro inmigrantes latinoamericanos residentes en Estados Unidos.

Resulta igualmente curioso que en la población negra no hispana (afroamericanos), que ha sido tradicionalmente el grupo con mayor incidencia de la pobreza, ésta sin embargo no se haya incrementado significativamente como resultado de la crisis económica. De hecho la proporción de la población afroamericana en situación de pobreza se incrementó en menos de tres puntos porcentuales entre 2006 y 2011. Sin embargo, al igual que en el caso de los inmigrantes latinoamericanos, la población afroamericana tampoco se ha visto beneficiada por la recuperación de la actividad económica, manteniéndose por sobre 28 por ciento el nivel de incidencia de la pobreza.

En el caso de la población blanca no latina, así como de los inmigrantes no latinoamericanos, en cambio, la situación es algo diferente. En este caso, y como resultado de la crisis económica, la incidencia de la pobreza apenas se incrementa entre uno y dos puntos porcentuales, no alterando

en lo esencial su situación absoluta y relativa en cuanto a la dinámica de la pobreza y de sus condiciones de vida. Asimismo, si bien tampoco se ven beneficiados por la recuperación económica, ello no parece indicar mayor preocupación para este estamento social, dados los bajos niveles de incidencia de la pobreza que prevalecen entre ellos.

## Conclusiones

Los datos que hemos presentado en este artículo nos indican que la crisis económica reciente parece afectar a los inmigrantes latinoamericanos de un modo peculiar. La mayor afectación se da en relación a la precarización de sus condiciones laborales, pero sin que ello implique necesariamente una afectación en cuanto al volumen de empleo. De hecho, en algunas actividades económicas, como lo son las ocupaciones dedicadas a la reproducción social, se incrementa la participación relativa de los inmigrantes latinoamericanos.

En este sentido, la dependencia que muestra la sociedad norteamericana, respecto a la provisión de fuerza de trabajo de origen latinoamericano, especialmente para solventar las tareas propias de la reproducción social y cotidiana de su población, en esta época de crisis parece sustentarse en una mayor precarización de las condiciones de trabajo de los inmigrantes latinoamericanos. De hecho, es precisamente la mayor vulnerabilidad e inestabilidad social que genera su condición migratoria (e indocumentada en no pocos casos), lo que parece permitir esta mayor explotación de esta fuerza de trabajo, con base en la precarización de sus condiciones laborales.

Una consecuencia directa de esta precarización del empleo que afecta en mayor medida a los trabajadores inmigrantes de origen latinoamericano, es el significativo incremento en los niveles de incidencia de la pobreza, y con ello, el empeoramiento de sus condiciones de vida. Como hemos visto, a diferencia de los demás grupos sociodemográficos, la incidencia de la pobreza en este grupo de la población es altamente sensible a las condiciones económicas imperantes, a tal punto que es por lejos, el más afectado por la crisis económica. Esto no hace sino ilustrar el alto grado de vulnerabilidad social que caracteriza las condiciones de vida de este grupo de la población.

A diferencia de la población nativa afroamericana y blanca no latina, que pueden acceder a diferentes programas públicos y gubernamentales de protección social y económica, los inmigrantes latinoamericanos, y en especial los que están en situación indocumentada, están desprotegidos frente a los diversos riesgos que les impone la dinámica económica, es-

pecialmente en estos contextos de crisis. Por ello, la única estrategia que pueden acceder es la de asumir una mayor explotación de su fuerza de trabajo, misma que es por lejos, la principal y en muchos casos, la única fuente de ingresos y recursos económicos para su sustento diario y de sus familias. Sin embargo, en contextos de crisis como la actual, esta mayor explotación de su fuerza de trabajo ha de hacerse en situación de mayor precariedad y desprotección laboral, reproduciendo y profundizando así, las condiciones de vulnerabilidad social y económica que afecta desde siempre a este grupo sociodemográfico.

Ahora bien, para entender y dimensionar estos impactos de la crisis sobre la condición de vida y trabajo de los inmigrantes, es necesario enmarcarlos en un contexto más amplio que considere como aspecto central, la situación de dependencia de la sociedad norteamericana respecto a la inmigración latinoamericana (y en general, de la proveniente de los países en desarrollo). En concreto, los inmigrantes latinoamericanos aportan no sólo fuerza de trabajo en general, misma que permite llenar los vacíos demográficos que deja el envejecimiento de la población nativa, sino particularmente, aportan la mano de obra necesaria para sustentar la reproducción social y cotidiana de la población nativa, especialmente de estratos sociales medios y altos (Canales, 2013). Se trata de una demanda creciente de mano de obra para servicios personales, tales como, servicio doméstico, preparación de alimentos, limpieza y mantenimiento, industria del cuidado, y en general, en diversos trabajos que se pueden circunscribir a los ámbitos privados y públicos de la reproducción social de la población (Hondagneu-Sotelo, 2007; Ehrenreich y Hochschild, 2004).

Al respecto, los datos presentados en este artículo son elocuentes. Con la crisis económica no sólo no se ha reducido el volumen de trabajadores latinoamericanos, sino que además ellos tienden a concentrar su importancia absoluta y relativa en determinadas ocupaciones que se corresponden precisamente con las tareas que sustentan la reproducción social y cotidiana de la población de estratos medios y altos. Sin embargo, como consecuencia de ese mismo proceso, vemos que la crisis habría afectado directamente sus condiciones laborales y por ese medio, sus niveles de vida, aumentando la proporción de ellos en situaciones de alta precariedad laboral, así como en situación de pobreza.

El corolario de ello, parece claro y obvio. Dada la dependencia de la sociedad norteamericana respecto a la provisión de mano de obra no calificada para asegurar la reproducción social y cotidiana de su población, y por tanto, de mantener un estilo de vida global y postmoderno, resulta lógico que quienes se emplean en esas tareas (preferentemente inmigran-

tes latinoamericanos), tiendan a mantener y a veces expandir sus puestos de trabajo, pero a costa de una mayor inestabilidad y precariedad laboral. O lo que es lo mismo, que el costo de la reproducción social en contextos de crisis económica, es en parte transferido a este sector de la fuerza de trabajo. De ese modo, los sectores medios y altos de la sociedad norteamericana pueden mantener un estilo de vida, aún en estos contextos de crisis, porque para ello pueden disponer de una mano de obra cuyas condiciones de vulnerabilidad social, les impide negociar en mejores términos las condiciones laborales de su actividad.

Esto permite explicar estos dos datos aparentemente contradictorios. Por un lado, la mayor precarización de las condiciones de vida y trabajo de la población migrante, pero por otro lado, la ausencia de un retorno masivo. No regresan porque aún en esas peores condiciones, pueden mantener e incluso expandir sus puestos de trabajo. Lo relevante, sin embargo, es que esto no hace sino ilustrar cómo en contextos de crisis económica, la reproducción social y mantenimiento del estilo de vida de los sectores medios y altos, se sustenta en una mayor explotación de aquellos estratos de la fuerza de trabajo particularmente más vulnerables, como lo son los inmigrantes en general, y latinoamericanos en particular.

## Bibliografía

Canales, Alejandro I. (2013) “Migración y desarrollo en las sociedades avanzadas. Una mirada desde América Latina”, en *POLIS, Revista Latinoamericana*, núm. 35, Santiago, Chile.

Canales, Alejandro I. (2012) “La migración mexicana frente a la crisis económica actual. Crónica de un retorno moderado”, en *REMHU, Revista Interdisciplinaria da Mobilidade Humana*. vol. 20, núm. 39, jul./dez, Sao Paulo.

Ehrenteich, Barbara y Arlie Russel Hochschild (2004) *Global Woman. Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*, New York: Henry Holt and Company.

Fix, Michael, Demetrios G. Papademetriou, Jeanne Batalova, Aaron Terrazas, Serena Yi-Ying Lin y Michelle Mittelstadt (2009) *Migration and the Global Recession*, Washington DC: Migration Policy Institute, septiembre.

García y Griego, Manuel y Francisco Giner de los Ríos (1985) “Es vulnerable la economía mexicana a la aplicación de políticas migratorias estadounidenses?”, en García y Griego, Manuel y Gustavo Vega (comps.), *México-Estados Unidos, 1984*, México: El Colegio de México.

Hondagneu-Sotelo, Pierrette (2007) *Doméstica: Immigrant Workers Cleaning*

*and caring in the Shadows of Affluence*, Los Angeles: University of California Press.

Kochhar, Rakesh (2009) *Unemployment Rises Sharply Among Latino Immigrants in 2008*, Pew Hispanic Center, Washington DC: <http://pewhispanic.org/files/reports/102.pdf>

Krugman, Paul (2009) “La crisis paso a paso”, en *La crisis económica mundial*, México: Debate.

Martínez Pizarro, Jorge, Leandro Reboiras Finardi y Magdalena Soffia Contrucci (2009) *Los derechos concedidos: crisis económica mundial y migración internacional*, Serie Población y Desarrollo núm. 89, Santiago de Chile: Cepal.

Ocampo, José Antonio (2009) “Latin America and the Global Financial Crisis”, en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, junio.

Orozco, Manuel (2009) *Understanding the continuing effect of the economic crisis on remittances to Latin America and the Caribbean*, Report to IDB-MIF.

Papademetriou, Demetrios y Aarón Terrazas (2009) *Immigrants and the Current Economic Crisis: Research Evidence, Policy Challenges, and Implications*, Washington: Migration Policy Institute, consultado en [www.migrationpolicy.org/pubs/lmi\\_recessionJan09.pdf](http://www.migrationpolicy.org/pubs/lmi_recessionJan09.pdf)

Parella Rubio, Sonia (2003) *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*, Madrid: Anthropos.

Ratha, Dilip y Sanket Mohapatra (2009) “Revised Outlook for Remittance Flows 2009-2011: Remittances expected to fall by 5 to 8 percent in 2009”, en *Migration and Development Brief 9*, Migration and Remittances Team Development Prospects Group, World Bank, March.

Sarmiento Palacio, Eduardo (2009) “Causas y evolución de la crisis mundial”, en *La crisis económica mundial*, México: Editorial Debate.

SELA (2009) *Recesión global, migraciones y remesas: efectos sobre las economías de América Latina y El Caribe*, Sistema Económico Latinoamericano, Caracas: Mmyo. SP/Di núms. 5-9/Rev. 1

Solimano, Andrés (2009) *Remesas, movilidad de capital humano y desarrollo económico: la experiencia latinoamericana*, Documento de trabajo. CIDOB, Barcelona: septiembre 14.

Stiglitz, Joseph E. (2012) *El precio de la desigualdad. El uno por ciento de la población tiene lo que el 99 por ciento necesita*, México: Taurus.

Stiglitz, Joseph (2009) “Crisis mundial, protección social y empleo”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 128, núms. 1-2, Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Zlolniski, Christian (2006) *Janitors, Street Vendors, and Activists: The Lives of Mexican immigrants in Silicon Valley*, Berkeley: University of California Press.

# El efecto de la segregación residencial socioeconómica sobre el empleo: diferencias por género en la Ciudad de México

Landy Sánchez Peña\*

## Introducción

Históricamente, los relativos bajos niveles de segregación residencial, patrones de movilidad social y el gradual aumento de los servicios educativos, de salud y urbanos contribuyeron a disminuir el impacto que la concentración espacial de la pobreza tenía sobre las oportunidades de vida de los individuos en la Ciudad de México. Sin embargo, debido a los cambios económicos y políticos de las pasadas dos décadas, la segregación residencial ha ido en aumento en esta metrópoli y es probable que contribuya a exacerbar los efectos de la pobreza, disminuyendo el acceso de los residentes urbanos a bienes públicos, a la vez que incrementa la vulnerabilidad de los vecindarios a las crisis económicas.

Mientras que una extensa literatura sobre ciudades de Estados Unidos y Europa ha documentado los efectos negativos de la segregación residencial sobre las oportunidades de vida de sus residentes, los estudios en metrópolis en países en desarrollo son escasos; particularmente en países donde el nivel socioeconómico y no la raza constituye la dimensión central de la segregación. En este sentido, cabe preguntarse si en contextos urbanos como el de la Ciudad de México ¿constituye la segregación residencial un mecanismo que profundiza las desventajas sociales? ¿afecta a algunos individuos más que a otros?

Este trabajo considera estas preguntas al analizar la asociación entre segregación residencial socio-económica y empleo precario en la Ciudad de México. Para ello se aprovecha la estructura jerárquica de la muestra

\* Profesora-investigadora del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales de El Colegio de México.

censal de 2000 y se examina hasta dónde la segregación residencial influye sobre las oportunidades de los individuos de estar empleados sin seguridad social, así como sobre sus ingresos por hora después que otras características personales son tomadas en cuenta. Más allá de sólo considerar la relación promedio entre segregación y trabajo precario, este trabajo se concentra en las diferencias por género en esta relación a la luz de teorías que sugieren que las mujeres enfrentan mayores desventajas que los hombres en barrios altamente segregados. En este sentido, este capítulo enfatiza la dimensión espacial-contextual de los mercados de trabajo, en tanto que busca mostrar cómo los procesos de estratificación de la geografía urbana constituyen un mecanismo que puede generar y reforzar inequidades ocupacionales. Esta mirada busca complementar los análisis que enfatizan los factores estructurales e institucionales del mercado de trabajo al subrayar una dimensión distinta del deterioro de las condiciones laborales experimentado por importantes grupos de trabajadores en el periodo reciente. Siguiendo a autores como Wilson (1987) Massey y Denton (1993) y Kaztman (2002), se sugiere que las limitadas y segmentadas opciones laborales de los pobres urbanos se ven deterioradas aún más por la segregación residencial, la cual actúa como un mecanismo acumulativo o multiplicador de sus desventajas sociales.

Hasta dónde la segregación residencial tiene efectos negativos para los habitantes de la Ciudad de México es todavía una pregunta por responderse. Por un lado, los históricos patrones de crecimiento urbano, las instituciones sociales y los niveles de pobreza generalizados pueden diluir los perjudiciales efectos esperados. Por otro lado, la creciente desigualdad urbana y cambios en los mercados inmobiliarios, así como en la regulación urbana pueden transformar a la segregación residencial en un mecanismo adicional que profundice las desventajas sociales. Más aún, ésta puede tener efectos diferentes entre hombres y mujeres dado sus patrones de empleo y grado de dependencia en los barrios.

En este capítulo, primero se revisan brevemente las tendencias de segregación residencial socioeconómica en la Ciudad de México entre 1990 y 2000. En un segundo momento, se hace una revisión teórica del vínculo entre segregación residencial y empleo. Tercero, se presenta la metodología empleada para después discutir los resultados del análisis estadístico realizado. Finalmente se discuten las implicaciones y limitaciones de este trabajo tanto en términos del estudio de la desigualdad como de la dimensión territorial de los mercados de trabajo.

## Precariedad laboral y desigualdad en el México urbano

Después de casi tres décadas de ajuste estructural y limitado crecimiento económico, las oportunidades de empleo para grandes sectores de la población en la Ciudad de México se han deteriorado en términos de salarios, protección social y estabilidad. De esta manera, en el año 2000 los ingresos promedios de aquellos en la parte baja de la distribución del mercado de trabajo, se mantuvo por debajo de sus niveles salariales en 1982 en términos reales. Asimismo, las posibilidades de obtener un empleo formal decrecieron durante los noventa al mismo tiempo que la proporción de la fuerza laboral empleada en condiciones críticas aumentaron (García y Oliveira, 2003)

A lo largo del país, dicho deterioro no resultó sólo del pobre desempeño económico del país sino también de la creciente polarización ocupacional. Aunque los bajos salarios permanecieron como un rasgo central de los mercados de trabajo en México, la desigualdad salarial entre los trabajadores de baja y alta jerarquía creció, de tal forma que, después de la crisis de 1995, los incrementos salariales fueron capturados por los trabajadores más educados (Salas y Zepeda, 2006; Ros y Buillon, 2002). La desigualdad salarial se mantuvo alta aun cuando la inequidad en el ingreso entre los hogares disminuyó (Andalon y Lopez-Calva, 2003); de hecho, la desigualdad salarial es el factor que más contribuye a la desigualdad total en el país (Hanson, 2003) tal y como ocurre en la mayoría de los países latinoamericanos.

La desigualdad en la Ciudad de México fue todavía más pronunciada que la del promedio del país o la experimentada en otras regiones del mismo. Entre 1989 y 2000, el coeficiente de Gini creció de 0.417 a 0.516 en la Ciudad de México; mientras que a nivel nacional se movió de 0.406 a 0.461. La diferencia salarial se incrementó sobre todo en la parte superior de la distribución, aumentándose la brecha entre el noveno y décimo percentil y los trabajadores de la Ciudad de México, en la parte superior de la distribución, se beneficiaron aún más y lo hicieron en una proporción mayor que en otras zonas del país (Freije *et al.*, 2004).

En términos generales, el mercado de trabajo de la Ciudad de México mostró una creciente tendencia a la polarización tanto en su estructura ocupacional como en sus ingresos. Dichas transformaciones se interrelacionaron con sus patrones de crecimiento urbano y vivienda. Durante los noventa, el deterioro de las condiciones de empleo también impactó el acceso de los hogares a la vivienda de interés social ya sea por sus bajos ingresos o por la carencia de prestaciones laborales. Adicionalmente, la

liberalización de los mercados de suelo urbanos y la reducción de la tolerancia estatal a los asentamientos irregulares, disminuyendo con ello las oportunidades de vivienda de los pobres urbanos (Duhau, 2003).

Como sucedió en otros países latinoamericanos, estos escenarios han llamado la atención sobre los procesos de desigualdad espacial ocurriendo en las áreas urbanas de México, particularmente cuando diversos estudios han mostrado que la segregación residencial socioeconómica se ha incrementado en las últimas décadas en las principales metrópolis del país (Ariza y Solís, 2009; Sánchez Peña, 2012). Específicamente, en el caso de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, la segregación residencial por ingresos aumentó entre 1990 y 2000 en ocho por ciento, cuando se considera cuán desigualmente distribuidos están los estratos de ingreso bajo, medio y alto (Sánchez Peña, 2012). Asimismo, el estudio muestra que el decil de ingresos más altos no sólo es el que está más segregado sino es quién más contribuyó al incremento observado durante ese periodo (Sánchez Peña, 2012).

### **Segregación residencial y empleo**

Existe un debate sobre si la concentración espacial de la pobreza impacta las oportunidades de vida de los pobres urbanos. La pregunta emerge de una larga discusión sobre “las trampas de la pobreza”, la transmisión intergeneracional de la pobreza y, en particular, hasta dónde vivir en una comunidad pobre (localidad, vecindario, etc.) tiene efecto perjudicial en sus residentes, más allá de las características de los individuos y los hogares. De hecho, la investigación sociológica ha regresado a explorar los llamados efectos contextuales desde finales de los ochenta. Estudios hechos sobre todo en Estados Unidos y más recientemente en Europa, han documentado mayoritariamente efectos negativos que la segregación residencial tiene sobre resultados individuales y colectivos, aunque con diferente intensidad y robustez. Así, la segregación residencial racial y/o socioeconómica ha sido negativamente asociada con el logro educativo, las horas trabajadas y las probabilidades de empleo por cuenta propia; mientras que tiende a incrementar el riesgo de embarazo adolescente, de ser víctima del crimen y del desempleo. (Wilson, 1987; Massey y Egger, 1990; Sampson y Wilson, 1996; Massey y Fisher, 2000; Van Ham *et al.*, 2001). Además, los estudios también sugieren que la concentración de la pobreza también reduce la confianza social (Secor y O’Loughlin, 2005) y la participación política (Cohen y Dawson, 1993).

El menor número de estudios existentes en América Latina sobre los efectos de la segregación apuntan en la misma dirección, a pesar de las

importantes diferencias tanto institucionales como en la distribución de los ingresos. Katzman (2002) sugiere que más elevados niveles de segregación residencial socioeconómica podrían dañar las posibilidades de movilidad social de los pobres urbanos, generando trampas de pobreza. El autor encontró que la segregación socioeconómica en Montevideo, Uruguay daña el logro educativo de los jóvenes y su inserción laboral, mientras que incrementa su probabilidad de desempleo y embarazo adolescente (Katzman, 2001). Sabatini *et al.* (2001) señalan similares resultados en Santiago, Chile; mientras que Flores (2008) encontró que la segregación socioeconómica está asociada con peores resultados en los exámenes en matemáticas y lectura. Mientras que otros estudios señalan que la concentración espacial de la pobreza daña la capacidad organizacional y movilidad de los pobres y aumenta su exposición al crimen (Rodríguez, 2001). Investigaciones realizadas en ciudades brasileñas señalan que la segregación por ingresos reduce el acceso a servicios públicos, más allá del ingreso de las familias (Torres y Marques, 2004) y dicha segregación está asociada con menores tasas de participación política (Ribeiro y Dos Santos, 2003).

A pesar de las diferencias en los niveles de segregación, la literatura coincide en identificar los mecanismos a través de los cuales la segregación residencial puede impactar las oportunidades de vida de los individuos. En relación con sus efectos sobre el empleo, los estudios señalan tres formas centrales: instituciones y recursos materiales, redes sociales o capital social, y prácticas culturales y modelos de roles.

Primero, los vecindarios segregados podrían estar material e institucionalmente privados del acceso a los servicios públicos, facilidades de salud y educativas, así como fuentes de empleo. Dichos faltantes expresaría no sólo la pobreza de sus residentes sino también la falta de poder político, de tal forma que su aislamiento geográfico reflejaría y exacerbaría sus desventajas sociales. Los estudios muestran, por ejemplo, que los pobres urbanos tienden a recibir peores y menos frecuentes servicios urbanos en términos de recolección de basura, vigilancia policiaca, dotación de agua y electricidad y sus condiciones habitacionales son peores en general (Venkatesh, 2002; Torres y Marques, 2004; Rodríguez, 2001). De hecho, investigaciones en Latinoamérica han enfatizado que la incapacidad del Estado para proveer servicios básicos a toda la población de las ciudades, constituye un elemento central que contribuye a aumentar las desventajas que enfrentan los habitantes de los vecindarios segregados (Scheingart, 2001). Además, la literatu-

ra en Estados Unidos ha enfatizado que el desajuste espacial (*spatial mismatch*) entre los barrios segregados de la población negra y la localización de las fuentes de empleo (desajuste aumentado por deficientes sistemas públicos de transporte) contribuye a aumentar las tasas de desempleo de dicho grupo poblacional (Kasarda, 1995; Cooke, 1997). Asimismo, la manera en que los residentes de las ciudades y los actores sociales imaginan las geografías residenciales y dan sentido a éstas contribuye a amplificar los efectos del vecindario de residencia. Por ejemplo, Tilly *et al.* (2001) muestra que empleadores en Detroit, Atlanta, Boston y Los Angeles usan el vecindario de procedencia de los solicitantes de empleo y la composición racial de dicho barrio como una señal de la calidad de la fuerza laboral. Dichos supuestos influyen tanto en las decisiones de localización de las compañías como en sus prácticas de contratación.

Segundo, la mayoría de los estudios subrayan el papel de las redes basadas en el vecindario en canalizar a los individuos hacia segmentos específicos del mercado laboral (Lommtz, 1977; Granovetter, 1995; Lin, 1999; Elliott, 2000 y 2001; Hanson y Pratt, 1992; McPherson *et al.*, 2001). Por ejemplo, estudios realizados en Estados Unidos mostraron que las altas tasas de desempleo experimentadas en barrios negros segregados rompieron las redes laborales, dado que un número menor de sus residentes puede transmitir información sobre oportunidades de empleo o dar recomendaciones para conseguirlos (Wilson, 1987; Wacquant, 1989). Dado que muchos estudios sugieren que los pobres, las minorías y las mujeres tienden a depender fuertemente de las redes basadas en el vecindario para conseguir empleos, en la literatura ampliamente se sugiere que los residentes de los vecindarios segregados verán limitadas sus oportunidades laborales debido a la composición de sus redes (Green *et al.*, 1995; Elliott, 2000; Lomnitz, 1977). Así, los residentes de pobres comunidades segregadas, sus contactos barriales más probablemente los conducirán a ocupaciones con bajos ingresos y a segmentos del mercado laboral segregados por género, raza o condición migratoria. De acuerdo con esta literatura, las mujeres podrían experimentar una doble desventaja tanto por su mayor dependencia en las redes barriales como por las dinámicas de género que privan en dichas redes. La homofilia por sexo en las redes sociales acentúa los roles de género. Para las mujeres, ésta tiende a acentuar su participación en actividades relacionadas con la crianza de los niños, que a su vez lleva a las mujeres a depender más en redes familiares o en otro tipo de flujos de información organizados alrededor de su trabajo doméstico, en lugar de redes organizadas alrededor

del trabajo como en el caso de los hombres (Smith-Lovin y McPherson, 1993). Dichas actividades muy frecuentemente ocurren dentro de las fronteras de los vecindarios, sobre todo para las mujeres de menores recursos económicos. De esta manera, no es sólo que las mujeres pasen más tiempo en casa, sino que el tipo de actividades en las que toman parte refuerza su vínculo con sus vecinos. Así, Parks (2004) encontró que las mujeres que viven en enclaves étnicos en Estados Unidos tienen mayores probabilidades de trabajar en dicho nicho que los hombres; mientras que estudios realizados en México muestran que las mujeres de barrios con alta pobreza tienden a estar a cargo de obtener los servicios básicos para sus viviendas, además de sus tareas familiares, lo cual limita el tipo de empleos que pueden tener (Salazar, 1999).

Aun cuando la literatura señala fundamentalmente las desventajas enfrentadas por las mujeres, la investigación también muestra que el empleo de los hombres también está moldeado por la segregación residencial. Estudios encontraron que los hombres negros en Estados Unidos experimentan tasas de desempleo mayores que las de las mujeres negras, pero que dichas diferencias son todavía más pronunciadas entre los barrios segregados (Wilson, 1987). En el caso mexicano, algunos estudios sugieren que las oportunidades de empleo de los hombres de menor nivel socioeconómico han tendido a deteriorarse como consecuencia de los cambios en la estructura productiva de la ciudad y su desplazamiento de ciertos sectores por las mujeres (Ariza, 2006). Aunque aún es poco claro cómo sería la asociación entre segregación y los patrones de empleo por género en México.

La investigación también apunta hacia un tercer mecanismo a través del cual la segregación residencial podría afectar el empleo de los individuos: el conocimiento que las personas tienen sobre las posibilidades de empleo disponibles, así como sus expectativas sobre qué salarios esperar y cuáles trabajos son apropiados para su género, edad o condición migratoria, están moldeadas por interacciones cotidianas ocurriendo entre sus redes sociales y en pequeña escala dentro de espacios delimitados (Hanson y Pratt, 1992). Así, Fernández-Kelly (1995: 20) sostiene que el espacio importa porque la ubicación física y social de las personas altera los flujos de capital social, por ejemplo, al definir su membresía en ciertas redes sociales, el tiempo de los intercambios dentro de ellas, así como proveyendo un referente tangible a las experiencias cotidianas y dándole forma a la reciprocidad.

Más aún, el contexto vecinal influye sobre las imágenes de los trabajos deseables a través de los procesos de socialización localizada y

formación de identidad (Wial, 1991). Como Fernández-Kelly (1995) sugiere, el capital cultural es localmente aprendido y reproducido. Este repertorio influye sobre las interacciones entre los individuos y dentro de las redes sociales, así como en su inserción en el mercado de trabajo. Los individuos se asocian así mismos con ocupaciones y empleos o metas educativas a través de marcadores simbólicos tales como comportamientos, actitudes o incluso rasgos materiales (Fernández-Kelly, 1995). Dichos marcadores simbólicos pueden facilitar u obstruir su incorporación en ciertos segmentos del mercado de trabajo (Zukin, 1995; Bauder, 2001).

Los tres mecanismos aquí revisados sugieren diferentes efectos por género en la relación entre segregación residencial socioeconómica y empleo. Más allá de las propias diferencias en el mercado laboral, la teoría sugeriría que esta relación variaría por género debido a las distintas formas en que hombres y mujeres participan de las dinámicas vecinales, la variante composición de sus redes sociales, así como sus diferentes grados de articulación con su área de residencia. Basada en esta literatura, en este trabajo se explora la relación entre segregación residencial y su efecto sobre el empleo precario de los individuos, particularmente si existen diferencias por género.

## **Preguntas, datos y métodos**

Los datos para este capítulo provienen de la muestra censal de 2000, proveniente del levantamiento del cuestionario ampliado, el cual cubrió a diez por ciento de las viviendas y contenía información sobre las características demográficas de los individuos, arreglos residenciales, vivienda, así como empleo e ingresos. El censo es la única fuente que permite hacer estimaciones de la segregación residencial a escalas pequeñas, a nivel de área geoestadística básica (Ageb).<sup>1</sup> Aun cuando la densidad poblacional varía de manera importante a través de las Ageb, estas unidades pequeñas representan un área geográfica pequeña que los hogares habitan y que puede ser empleada como *proxy* de un vecindario. Obviamente ésta es sólo una cruda aproximación al concepto de vecindario como espacio de interacción social entre los residentes, pero las Ageb son todavía una aproximación razonable en tanto que múltiples estudios han documentado que la proximidad física promueve las interacciones entre los residentes y que los vecinos constituyen una buena proporción de los

<sup>1</sup> En zonas altamente urbanizadas, las Ageb pueden incluir entre 20 y 50 manzanas y sus límites están claramente delimitados por avenidas, ríos u otro tipo de barreras físicas; es decir que las Ageb no pueden estar particionadas por obstáculos físicos que interrumpen los flujos cotidianos. La muestra censal fue obtenida tomando primero una muestra de las Ageb y luego muestreando dentro de ellas una o más manzanas (dependiendo de la densidad poblacional de la unidad).

vínculos sociales que las personas sostienen, aún en áreas metropolitanas grandes (Fernández y Su, 2004; McPherson *et al.*, 2001).

Para considerar el efecto de la segregación residencial socioeconómica sobre el empleo, se implementó un modelo jerárquico lineal de dos niveles donde el empleo es una función de las características de los individuos y del vecindario en el que residen. Los modelos jerárquicos son particularmente apropiados para analizar datos donde las personas están anidadas dentro de contextos como escuelas, empresas o vecindarios: en lugar de realizar el análisis a nivel individual o agregado, un modelo de dos niveles permite la descomposición de la variación en la variable dependiente entre las unidades de segundo nivel y dentro de ellas. Precisamente porque los modelos jerárquicos distinguen entre individuos y sus contextos, pueden ser empleados para examinar el efecto del contexto sobre atributos individuales; hasta qué punto la relación entre un atributo y un resultado individual varían a través de los contextos y si el mismo contexto tiene resultados distintos para los diferentes individuos (Raudenbush y Bryk, 2002).

En este artículo se analizan los efectos de la segregación residencial primero sobre la probabilidad de tener un empleo sin seguridad social<sup>2</sup> y segundo, sobre el ingreso laboral por hora. Los modelos jerárquicos examinan los efectos promedio de la segregación residencial socioeconómica sobre la calidad del empleo y si existen diferencias por género en dichos efectos. Para cada una de las variables dependientes se analiza: i) si existe una diferencia significativa en el nivel o la probabilidad de precariedad laboral a través de las áreas residenciales; ii) la magnitud de la asociación entre segregación residencial y empleo precario, después de controlar por las características individuales de los trabajadores, y iii) la interacción entre composición del vecindario (segregación) y género, a fin de estimar si los efectos del vecindario son diferentes entre mujeres y hombres.

Como variables explicativas se introdujeron en el primer nivel características individuales que trabajos individuales han vinculado con la calidad del empleo: educación, sexo, edad, estatus marital, arreglo familiar, la presencia de niños menores de 12 años, así como el tipo de ocupación. El análisis estadístico está limitado a los individuos entre 16 y 65 años y que declararon algún tipo de ingreso laboral monetario. En el segundo nivel, como características de los vecindarios, se incluyó el cociente de localización de la pobreza como una medida de segregación residencial. Este indicador calcula si la proporción de hogares pobres en

<sup>2</sup> Sin seguro médico o sin pensiones.

la Ageb es más cercana o lejana a la proporción de hogares pobres en la ciudad, un número mayor de uno en el cociente de concentración implica que esa Ageb tiene una proporción mayor de la que le correspondería si la población estuviese equitativamente distribuida en la ciudad.<sup>3</sup>

Es importante señalar algunas limitaciones del análisis. Claramente los alcances del estudio están restringidos por la disponibilidad de información disponible, siendo el censo la única fuente que permite tener información sobre la segregación residencial en pequeña escala y al mismo tiempo información sobre el empleo de los individuos. Otras fuentes como la ENOE o la ENIGH que captan mejor el empleo o el ingreso, no permiten conocer el nivel de segregación socioeconómica del área de residencia de los individuos en escalas pequeñas más allá del estado o el área metropolitana en la que residen.

Los modelos multinivel permiten sobreponerse a algunas limitaciones de los datos. Por un lado, las características individuales asociadas con el empleo precario están incluidas en los modelos; dichas variables dan cuenta de la composición observada de esos barrios. Por ejemplo, los habitantes de barrios de muy alta pobreza podrían tener muy bajos niveles educativos, al incluir la escolaridad de los individuos se excluye la posibilidad de que la asociación entre segregación residencial e ingresos por hora se deba al hecho de que trabajadores de baja educación se hayan concentrado en esos barrios, dado que el modelo ya habrá considerado esa característica a nivel individual. Intuitivamente, lo que estamos haciendo con estos modelos es comparar individuos con exactamente las mismas características pero que viven en zonas de distinto nivel de segregación. Conceptualmente, ello implica preguntarse sobre los efectos acumulativos que la segregación puede producir: los individuos pueden ganar poco y vivir en zonas de alta pobreza porque tienen determinadas características individuales, pero el lugar que habitan puede contribuir a perpetuar esas diferencias.

Claramente analizar el vínculo causal entre segregación y empleo precario requeriría de datos longitudinales a nivel individual y del vecindario, con los cuales no contamos. De ahí que este trabajo no pretenda hacer eso sino sólo examinar el grado de asociación entre estas dos variables, después de controlar por una serie de atributos individuales. De hecho, su principal interés es analizar las diferencias por género en

<sup>3</sup> La condición de pobreza de los hogares fue definida usando la línea de pobreza de capacidades establecida por el gobierno federal para el año 2000, es decir, aquella que define como pobres a aquellos hogares incapaces de satisfacer sus necesidades de educación, salud y alimentación (Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, 2005). Siguiendo esta definición y de acuerdo a la muestra censal, 30 por ciento de los hogares en la ciudad eran pobres.

esa asociación: dado que los vecindarios no están segregados por género, no es posible afirmar que los patrones observados en esa relación se deban a la composición de los vecindarios. Sin embargo, hombres y mujeres sí tienen patrones distintos de participación laboral a través de la ciudad, una posibilidad de la cual damos cuenta estadísticamente a través de modelos de selección de Heckman.

### **Características de los vecindarios en la Ciudad de México: descripciones a partir de la muestra censal**

Los Cuadros 1a, 1b, 1c, 1d caracterizan a las áreas residenciales de acuerdo a su nivel socioeconómico, según los datos de la muestra censal de 2000. El primer grupo comprende a las Ageb donde 25 por ciento de los hogares o menos eran pobres, mientras que en el segundo grupo entre 25 y 35 por ciento de los hogares lo eran. Dado que el promedio de pobreza en la ciudad fue de 30 por ciento este último grupo puede considerarse representativo de un barrio “prototípico” si los hogares pobres estuviesen distribuidos equitativamente a través de la metrópoli. El tercer grupo representa Ageb con una concentración de pobreza mediana (de 35 a 60 por ciento) y el cuarto grupo representa áreas de alta concentración de pobreza (donde más de 60 por ciento de los hogares son pobres).

El primer conjunto de variables en el Cuadro 1 mide niveles de ingreso y desigualdad. Las diferencias de ingreso promedio *per cápita* de los hogares son evidentes: éste es cinco veces más alto en los barrios menos segregados que en los que más concentran la pobreza; aunque también es importante notar que existen importantes variaciones entre y dentro cada área residencial. Así, la media de desviación logarítmica sugiere que existe una mayor desigualdad en las dos primeras categorías, reflejando una mayor heterogeneidad en la composición por hogar de esas áreas residenciales. Por otro lado, en términos de la composición demográfica de las Ageb, el Cuadro 1 muestra que la escolaridad promedio de los residentes disminuye conforme aumenta el número de hogares pobres, tal y como podría esperarse.

Más aún, dicha tabla también muestra que la composición étnica del lugar también juega un papel, en tanto que la proporción de residentes indígenas aumenta notablemente en áreas altamente segregadas. Si bien ello refleja los bajos ingresos de este grupo poblacional, su concentración en unos cuantos barrios también apunta a indicios de segregación étnica en la ciudad.

Cuadro 1a. Características de las áreas residenciales por niveles de pobreza

	25% o menos	
	Media	Desviación estándar
<i>Indicadores de pobreza</i>		
Ingreso diario per cápita del hogar	127.23	73.92
Proporción de hogares pobres	0.16	0.07
Desviación logarítmica media (ingresos)	0.35	0.16
<i>Salarios y horas de trabajo</i>		
Media de horas trabajadas al mes	178.67	19.03
Mediana de ingresos laborales por hora	24.93	17.14
<i>Sociodemográficas</i>		
Escolaridad promedio	11.78	1.68
Porcentaje de población indígena	2.75	3.86
<i>Empleo (promedios)</i>		
% empleo informal	30.28	11.37
% trabajadores por cuenta propia	18.4	7.28
% trabajadores asalariados	76.03	8.57
% trabajadores familiares	1.15	1.79
% desempleados	2.02	2.27
% trabajadores marginales	27.63	8.65
<i>Género y composición del hogar</i>		
% participación laboral femenina	56	8
% jefatura de hogar femenina	26.35	10.82
Tamaño promedio del hogar	3.8	0.54
<i>Vivienda</i>		
% con todos los servicios	80.44	17.97
% vivienda propia	75.27	19.65
% renta	20.41	15.25
% unidades cinco años de edad o menos	10.58	19.9
% unidades 10 años de edad o menos	46.45	41.05
N*	265	

\* A través de todas las variables.

Por otro lado, es notorio que la participación femenina en la fuerza de trabajo, así como el número promedio de trabajadores por hogar también se incrementa conforme aumentan los niveles de segregación; lo cual coincide con lo señalado por estudios que sugieren que los hogares pobres han aumentado su oferta de mano de obra para compensar sus decrecientes ingresos desde los años ochenta (García y Oliveira, 2003).

Cuadro 1b. Características de las áreas residenciales por niveles de pobreza

	25.01% a 35%	
	Media	Desviación estándar
<i>Indicadores de pobreza</i>		
Ingreso diario per cápita del hogar	76.14	54.27
Proporción de hogares pobres	0.3	0.03
Desviación logarítmica media (ingresos)	0.37	0.19
<i>Salarios y horas de trabajo</i>		
Media de horas trabajadas al mes	180.36	10.64
Mediana de ingresos laborales por hora	14.88	2.39
<i>Sociodemográficas</i>		
Escolaridad promedio	10.19	0.8
Porcentaje de población indígena	2.76	2.57
<i>Empleo (promedios)</i>		
% empleo informal	34.54	7.76
% trabajadores por cuenta propia	21.03	5.54
% trabajadores asalariados	74.67	5.7
% trabajadores familiares	1.48	1.85
% desempleados	2.05	1.5
% trabajadores marginales	33.67	6.61
<i>Género y composición del hogar</i>		
% participación laboral femenina	60	5
% jefatura de hogar femenina	23.58	8.26
Tamaño promedio del hogar	4.13	0.41
<i>Vivienda</i>		
% con todos los servicios	66.04	16.09
% vivienda propia	77.74	16.23
% renta	17.53	10.45
% unidades cinco años de edad o menos	12.43	13.02
% unidades 10 años de edad o menos	56.68	33.62
N*	182	

\* A través de todas las variables.

Sin embargo, el porcentaje de hogares encabezados por mujeres es mayor en las Ageb con menores niveles de pobreza que en aquellos con altos niveles. Ello concuerda con investigaciones que señalan que madres solteras frecuentemente conforman arreglos residenciales con otros familiares (padres, hermanas, tías) a fin de lidiar con las necesidades económicas y con las demandas domésticas.

Cuadro 1c. Características de las áreas residenciales por niveles de pobreza

	35.01% a 60%	
	Media	Desviación estándar
<i>Indicadores de pobreza</i>		
Ingreso diario per cápita del hogar	41.58	13.39
Proporción de hogares pobres	0.46	0.07
Desviación logarítmica media (ingresos)	0.26	0.15
<i>Salarios y horas de trabajo</i>		
Media de horas trabajadas al mes	188.18	16.45
Mediana de ingresos laborales por hora	11.55	2.75
<i>Sociodemográficas</i>		
Escolaridad promedio	8.57	1.2
Porcentaje de población indígena	3.99	5.51
<i>Empleo (promedios)</i>		
% empleo informal	41.44	13.32
% trabajadores por cuenta propia	23.39	10.68
% trabajadores asalariados	73.21	12.37
% trabajadores familiares	1.92	3.11
% desempleados	1.77	2.02
% trabajadores marginales	40.69	11.17
<i>Género y composición del hogar</i>		
% participación laboral femenina	67	8
% jefatura de hogar femenina	18.99	9.99
Tamaño promedio del hogar	4.36	0.45
<i>Vivienda</i>		
% con todos los servicios	40.7	25.22
% vivienda propia	85.4	18.09
% renta	10.57	10.51
% unidades cinco años de edad o menos	28.62	23.3
% unidades 10 años de edad o menos	65.01	72.61
N*	246	

\* A través de todas las variables.

Si se observan los datos sobre empleo es notorio el patrón existente entre segregación y precariedad laboral: mientras mayor la segregación, más alto la proporción de individuos con un trabajo sin prestaciones sociales, con bajos ingresos, así como también mayor el porcentaje de trabajadores familiares sin pago, jornadas laborales largas y auto-empleados. Esta pauta confirma lo que se esperaba, al igual que lo hace

la tendencia a que el desempleo sea menor en áreas más segregadas; confirmando estudios pasados que sugieren que los trabajadores de menor nivel socioeconómico no pueden costear estar desocupados (Salas y Zepeda 2006).

Cuadro 1d. Características de las áreas residenciales por niveles de pobreza

	60.01% o más	
	Media	Desviación estándar
<i>Indicadores de pobreza</i>		
Ingreso diario per cápita del hogar	23.83	11.7
Proporción de hogares pobres	0.72	0.12
Desviación logarítmica media (ingresos)	0.14	0.18
<i>Salarios y horas de trabajo</i>		
Media de horas trabajadas al mes	192.68	33.03
Mediana de ingresos laborales por hora	9.39	4.05
<i>Sociodemográficas</i>		
Escolaridad promedio	7.1	1.83
Porcentaje de población indígena	6.85	10.33
<i>Empleo (promedios)</i>		
% empleo informal	46.95	17.18
% trabajadores por cuenta propia	29.24	19.5
% trabajadores asalariados	67.03	20.56
% trabajadores familiares	2.54	4.45
% desempleados	1.84	3.7
% trabajadores marginales	52.31	18.91
<i>Género y composición del hogar</i>		
% participación laboral femenina	73	12
% jefatura de hogar femenina	17.46	17.28
Tamaño promedio del hogar	4.59	0.87
<i>Vivienda</i>		
% con todos los servicios	18.15	22.69
% vivienda propia	84.73	31.39
% renta	6.28	10.83
% unidades cinco años de edad o menos	39.8	27
% unidades 10 años de edad o menos	64.86	98.18
N*	96	

\* A través de todas las variables.

Las condiciones de vivienda difieren dramáticamente entre las áreas residenciales. Mientras que en las Ageb de bajo nivel de pobreza, 81 por ciento de las viviendas tienen todos los servicios (drenaje, agua potable en la vivienda, electricidad), en las áreas de alta segregación sólo 18.15 por ciento de las unidades cuentan con todos ellos. Esto parcialmente se debe a que estas últimas áreas tienden a ser más recientes, dado que 40 por ciento de sus viviendas tienen cinco o menos años de construidas, lo que sugiere que estos vecindarios están todavía en el proceso de urbanización. Sin embargo, la propiedad de la vivienda es alta independientemente del nivel de segregación, lo que podría reflejar la extensa autoconstrucción existente y el acceso al suelo informal en la ciudad.

## Resultados de los modelos multinivel

Los datos de la muestra censal sugieren que aun cuando en el año 2000 el desempleo fue bajo, la precariedad laboral fue extensiva en la Ciudad de México: 34.7 por ciento de los trabajadores laboraron sin seguridad social y 32.5 por ciento de la fuerza laboral ganó dos salarios mínimos o menos. Las diferencias entre hombres y mujeres fueron notorias. La proporción de mujeres que trabajaban sin seguridad social fue ligeramente menor que la de los hombres (33 vs. 36 por ciento), mientras que el desempleo abierto también lo fue (1.6 vs. 2.2 por ciento). Sin embargo, la mediana del salario por hora de las mujeres fue 2.5 pesos menor que el de los hombres y la distribución de su variable mostró mucha más dispersión.

### *Modelando el salario por hora<sup>4</sup>*

El modelo vacío<sup>5</sup> para el salario por hora muestra que casi 19 por ciento de la variación entre los ingresos ocurre a nivel de las Ageb (Cuadro 2), mientras que el resto lo hace a nivel de los individuos. De ahí, que la serie de modelos que se presentan en dicho cuadro analizan la variabilidad en los salarios como una función del nivel de segregación del área de residencia y de atributos individuales del trabajador. Por razones de espacio, aquí sólo se presentan y se discuten los resultados de los dos modelos finales (Modelos 1 y 0 del Cuadro 2). Los resultados sugieren que todos

<sup>4</sup> Ingresos por hora, como su nombre sugiere, se calcula dividiendo los ingresos del trabajador entre las horas trabajadas. El nivel de segregación residencial se calcula primero el total del ingreso del hogar (ingreso laboral más otros ingresos); luego se define su condición de pobreza en relación a la línea oficial de pobreza, para después comparar la proporción de pobreza en la Ageb en relación al resto de la ciudad. Así, aunque relacionadas estas dos variables, miden cosas distintas.

<sup>5</sup> El modelo fue estimado con 203,207 individuos anidados dentro de 781 unidades de segundo nivel. La variable dependiente fue transformada a la escala logarítmica para alcanzar normalidad.

los predictores individuales son estadísticamente significativos, excepto por unas cuantas variables dicotómicas que indican la industria de empleo.

Cuadro 2. Modelo multinivel de ingresos por hora

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
	Coefficientes	Coefficientes	Coefficientes
<i>Efectos fijos</i>	4.1879***	4.262***	4.266***
Intercepción			
<i>Variables individuales</i>			
Edad (centrada)		0.029***	0.028***
Edad al cuadrado (centrada)		0.000***	0.000***
Escolaridad		0.082***	0.082***
Mujer		-0.044***	-0.031***
Casado o unido		0.104***	0.104***
Presencia de niños en el hogar		-0.049***	-0.049***
Jefatura de hogar femenina		-0.036***	-0.037***
Empleo informal		-0.087***	-0.087***
Ocupación manual		-0.300***	-0.299***
Agricultura (referencia)			
Manufactura		0.025	0.017
Construcción		0.139***	0.134***
Servicios distributivos		0.039**	0.032
Servicios al productor		0.152***	0.147***
Servicios sociales		0.098***	0.091***
Servicios de entretenimiento		0.023	0.015
Servicios personales		0.066**	0.058**
<i>Variables del vecindario</i>			
Segregación		-0.141***	-0.178***
Interacción segregación*mujer			0.087***
<i>Efectos aleatorios</i>	Componentes	Componentes	Componentes
	de la varianza	de la varianza	de la varianza
Uo	0.123	0-009	0.008
R	0.746	0.391	0.391
U escolaridad		0.000	0.000
U informal		0.003	0.003
U mujer		0.002	0.000

Significativo a valores de p: \*\*\* p < 0.001, \*\* p < 0.01, \*p < 0.05.

La variable de la edad muestra que los salarios por hora tienden a incrementarse con la edad hasta un cierto momento y después decrecen cuando la persona comienza a envejecer. Por otro lado, un año de escolaridad extra incrementa los ingresos por hora en 8.5 por ciento, mientras que aquellos casados o en unión libre tienen un ingreso 10.9 por ciento más alto que los no unidos. Por otra parte, la presencia de niños en el hogar tiende a reducir el ingreso por hora en 3.6 por ciento, mientras que

también la jefatura femenina está asociada con ingresos menores (4.8 por ciento) en comparación con los encabezados por hombres.

Asimismo, los resultados muestran que los trabajadores sin seguridad social reciben ingresos 8.3 por ciento menores a aquellos que sí cuentan con estas prestaciones. De manera similar, trabajar en ocupaciones manuales decrece el salario en 25 por ciento en comparación con aquellos en ocupaciones no manuales. El conjunto de las variables categóricas que representan a la industria de empleo se comportan, en lo general, como se esperaba dado que la categoría de referencia es la agricultura y la extractiva. Todas las otras industrias incrementan los ingresos laborales por hora, aun cuando el efecto de algunas de las ramas no sean significativas, tal es el caso de la manufactura, los servicios distributivos y de entretenimiento. Cabe destacar el pequeño y no significativo efecto de la manufactura que podría ser reflejo de la disminuida importancia de esta industria en la ciudad, así como de la pérdida de calidad del empleo manufacturero.

Más importante para este análisis es el efecto del género sobre los salarios. En el modelo 4, la segregación residencial predice el salario promedio por hora a través de todas las áreas residenciales para el grupo de referencia (intercepción).<sup>6</sup>

El patrón que muestra este modelo es claro: el ingreso por hora promedio se reduce conforme la segregación residencial se incrementa (15 por ciento); es decir, que aún después de controlar por las características individuales que son buenos predictores de los salarios, el grado de concentración de la pobreza tiene un efecto sobre los ingresos. Este modelo también muestra que las mujeres tienen un ingreso laboral por hora menor al de los hombres en 4.5 por ciento neto de cualquier otra característica, incluyendo aquellas con una dimensión de género directa como la presencia de niños pequeños en el hogar o si éste tiene jefatura femenina. Más aún, tal y como el parámetro del componente de la varianza lo muestra, el efecto del sexo sobre los ingresos varía significativamente a través de las áreas de residencia aún después de controlar por los otros atributos individuales considerados. En otras palabras, ser mujer afecta los ingresos dependiendo del lugar de residencia. De hecho, si calculamos 95 por ciento de los valores plausibles de este coeficiente estos caen entre 0.0293 y -0.1275; lo que significa que en algunas áreas ser mujer está asociado con incrementos salariales, aunque en la mayoría de los lugares el efecto es negativo.

<sup>6</sup> Es decir, el salario por hora promedio de hombres solteros, de edad y educación típica, trabajadores no manuales, laborando en agricultura o industrias extractivas y viviendo en hogares encabezados por hombres que no contaban con la presencia de niños menores de 12 años.

En el siguiente modelo (3) se examina la posibilidad de que la segregación residencial tenga efectos diferenciados sobre hombres y mujeres.

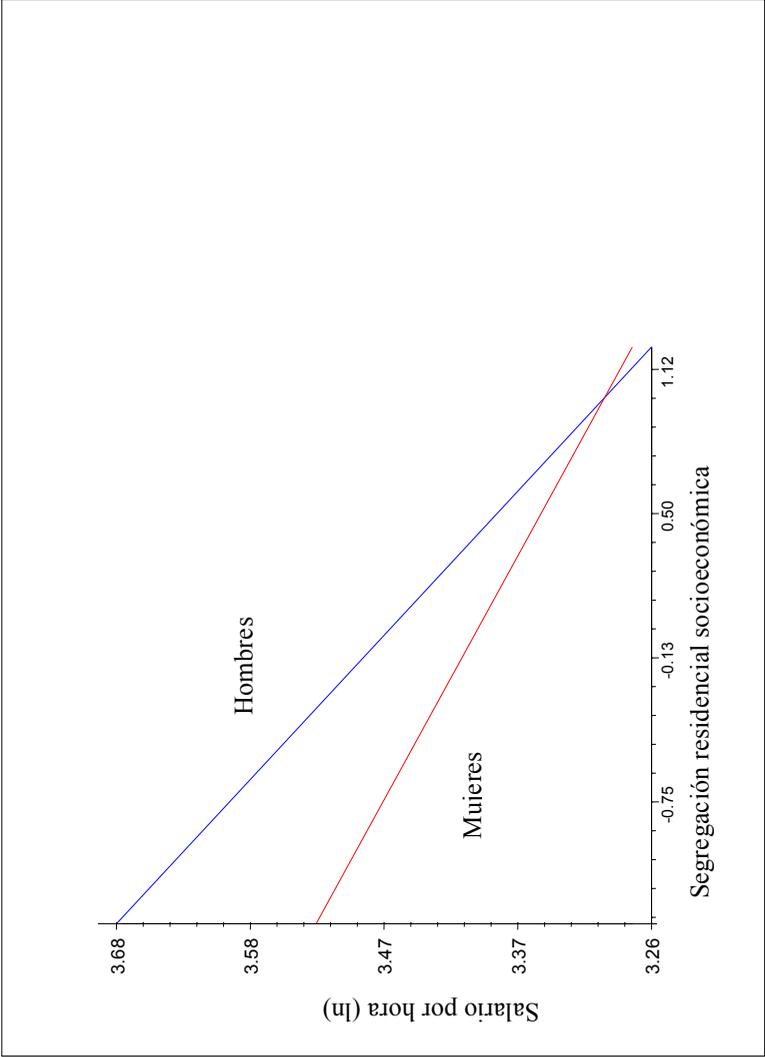
La interacción transnivel es positiva y significativa, lo que sugiere que la brecha salarial entre hombres y mujeres decrece conforme la segregación aumenta y que en vecindarios altamente segregados los salarios de las mujeres tenderían a ser levemente más altos que los de los hombres (Gráfica 1). Más aún, una vez que se considera el efecto de la segregación residencial, el parámetro del componente de la varianza no es estadísticamente significativo, lo que apunta a que el efecto del sexo sobre los salarios por hora está fuertemente mediado por la composición socioeconómica de los vecindarios.

Es importante resaltar que también se consideró la posibilidad de efectos de selección en las diferencias por género observadas; específicamente, que en los vecindarios altamente segregados sólo ingresarán al mercado de trabajo las mujeres que podían obtener mayores salarios y si no podían hacerlo, permanecían dedicadas exclusivamente a las tareas domésticas no remuneradas; mientras que las expectativas de género harían que los hombres tomaran trabajos a cualquier nivel salarial.

Dado que sólo observamos los ingresos laborales de aquellos individuos que están en la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada, se corre el riesgo de no considerar la posibilidad de que estos residentes difieran en sus características de aquellos que no están en la PEA y que por tanto la asociación encontrada entre ingresos y segregación residencial se deba exclusivamente a dichos atributos en los que discrepan. Para examinar esta posibilidad, se estimó primero un modelo de regresión con corrección de Heckman en un sólo nivel para las mujeres, después se llevó los resultados de la razón del inverso de Mills dentro de un modelo jerárquico de dos niveles y se estimaron de nuevo los modelos anteriormente expuestos (Bifulco, 2002). Los resultados sugieren que aun cuando efectivamente existe un proceso de selección en las mujeres que ingresan al mercado laboral, el efecto de la segregación residencial sobre los salarios promedio a través de los vecindarios se mantiene una vez que se considera el efecto de selección.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Por razones de espacio aquí no se incluyen los resultados de los modelos de selección ni los modelos multinivel reestimados después de considerar la selección. Los resultados están disponibles con la autora, si se desean.

Gráfica 1. Diferencias por sexo en el efecto de la segregación residencial en el salario por hora



## *Empleo sin seguridad social*

El empleo sin seguridad social, como es sabido, se caracteriza por la mayor vulnerabilidad de los trabajadores a los riesgos de salud y del envejecimiento; además de que los estudios muestran que las trayectorias de estos trabajadores tienden a ser más inestables y frecuentemente también tienen menores niveles salariales (Samaniego, 2001). Para modelar la probabilidad de estar empleado sin tener seguridad social (seguro médico o pensiones), se ajustaron una serie de Modelos Generalizados Lineales de dos niveles, donde la variable dependiente fue una variable dicotómica que asumía el valor de uno si el trabajador estaba empleado en tales condiciones y cero si no lo era. Dichas probabilidades fueron entonces modeladas como una función de las características individuales y del nivel de segregación residencial socioeconómica del lugar que habitaban.

Los resultados del modelo incondicional<sup>8</sup> (Modelo 1 en el Cuadro 3) sugieren que la probabilidad de estar empleado sin seguridad social varía significativamente a través de los vecindarios. Por razones de espacio aquí sólo se presentan los resultados del modelo donde se introducen las características individuales y la variable de la segregación al mismo tiempo.

Los resultados del modelo 2 (Cuadro 3) sugieren que la segregación residencial tiene un efecto incremental sobre la probabilidad promedio de estar empleado sin seguridad social: con un incremento en uno de la segregación la razón de momios de tener un trabajo desprotegido se incrementa casi 1.4 veces, neto de los efectos que los atributos individuales tienen sobre dichas chances.

Los resultados del modelo 2 (Cuadro 3) también muestran que la edad incrementa las probabilidades de estar empleado sin seguridad social y que dicha asociación no es lineal: conforme la gente envejece dichas chances aumentan exponencialmente. Este hallazgo coincide con lo encontrado en trabajos previos que sugieren que las probabilidades del trabajo informal se incrementan notoriamente después de los años cuarenta (Zenteno, 2001). Por otro lado, también como se esperaba, los incrementos en escolaridad reducen las probabilidades de tener un empleo sin seguridad social en ocho por ciento veces por cada año adicional de educación.

Ambas variables que caracterizan al hogar tienen efectos positivos, pero mínimos y no son estadísticamente significativos. En contraste los

<sup>8</sup> Los modelos fueron estimados con 213,474 individuos anidados dentro de 782 Ageb, las cuales tuvieron un tamaño promedio de 273 trabajadores por Ageb.

resultados sugieren que el estatus marital (estar casado o en unión libre) está asociado con tener menores probabilidades de tener un empleo desprotegido, mientras que tener una ocupación manual incrementa 2.2 veces estas chances en comparación con un trabajador no manual. La serie de variables dicotómicas que dan cuenta de la industria muestran que aquellos trabajadores que laboran en la manufactura o en la provisión de servicios sociales tienen menores probabilidades de tener un empleo sin seguridad social en referencia a los ocupados en la agricultura e industria extractiva; mientras que el resto de las industrias tienen a incrementar esa posibilidad. Particularmente destacan el tamaño del incremento que supone las industrias de la construcción y de los servicios personales.

Asimismo, ser mujer decrece la razón de momios de trabajar sin seguridad social, pero este efecto varía significativamente a través del lugar de residencia. El modelo 3 (Cuadro 3) introduce la segregación residencial como predictor de dicha variabilidad, lo que permite examinar la hipótesis de que la concentración espacial de la pobreza tiene un efecto diferenciado entre hombres y mujeres. Los resultados confirman que la segregación tiene un efecto sobre las probabilidades de estar empleado sin seguridad social y que existe una pequeña, pero significativa diferencia entre los géneros (1.06 veces). De hecho, el efecto principal del sexo no es significativo pero la interacción transnivel lo es, lo que sugiere que el impacto del género sobre el empleo opera a través de la composición socioeconómica del lugar. Así, aunque en promedio las mujeres tienen probabilidades ligeramente menores de trabajar sin seguridad social, sus chances aumentan con la segregación residencial.

Como en el caso de los ingresos por hora, también se exploró la posibilidad de que los resultados se debieran a un efecto de selectividad en la participación laboral de las mujeres. Siguiendo el procedimiento de estimación anteriormente descrito, se encontró que el efecto de la segregación residencial sobre el empleo sin seguridad social se mantiene y que para las mujeres aumenta las probabilidades de tener estos trabajos, controlando por una serie de atributos individuales que influyen tanto en su inserción laboral como en el tipo de empleo que obtienen.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Resultados también disponibles con la autora.

Cuadro 3. Modelo multinivel de empleo sin protección social

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
	Coefficientes	Coefficientes	Coefficientes
<i>Efectos fijos</i>			
Intercepción	-0.5365***	-0.5226***	-0.5247***
<i>Variables individuales</i>			
Edad (centrada)		-0.1148***	-0.1148***
Edad al cuadrado (centrada)		0.0012***	0.0012***
Escolaridad		-0.0812***	-0.0812***
Mujer		-0.0303***	-0.0203**
Casado o unido		-0.2375***	-0.2372***
Presencia de niños en el hogar		0.0008	0.0009
Jefatura de hogar femenina		0.0186	0.0188
Ocupación manual		0.7866***	0.7867***
Agricultura (referencia)			
Manufactura		-0.0818***	-0.0827***
Construcción		1.166***	1.1667***
Servicios distributivos		0.6568***	0.6564***
Servicios al productor		0.1927***	0.1924***
Servicios sociales		-0.1334***	-0.1337***
Servicios de entretenimiento		0.5615***	0.5605***
Servicios personales		1.3447***	1.3497***
<i>Variables del vecindario</i>			
Segregación		0.3233***	0.2926
Interacción segregación*mujer			0.0593*
<i>Efectos aleatorios</i>	Componentes	Componentes	Componentes
	de la varianza	de la varianza	de la varianza
U <sub>0</sub>	0.2561***		0.19881
U escolaridad			0.00136
U mujer			0.01494

Significativo a valores de p: \*\*\* p < 0.001, \*\* p < 0.01, \* p < 0.05.

## Conclusiones

Los resultados indican que altos niveles de segregación socioeconómica están asociados con menor calidad en el empleo, más allá de otros determinantes individuales tales como escolaridad, edad, ocupación, industria, estructura familiar y sexo. Si uno compara individuos de equivalentes características aquellos que viven en vecindarios altamente segregados tendrán mayores probabilidades de tener un empleo precario que aquellos que viven en un área socioeconómicamente más diversa. Aun cuando no es posible afirmar que un vecindario segregado cause que los individuos trabajen sin seguridad social o que ganen poco, es posible que aquellos que viven en lugares donde la pobreza se concentra

espacialmente, tengan acceso a un *set* distinto de recursos materiales y sociales que los coloca ante distintas opciones de empleo. Así, aunque es evidente que en estos barrios homogéneamente pobres tienden a concentrarse trabajadores con desventajas en el mercado de trabajo, su lugar de residencia las amplifica.

Los resultados del análisis estadístico apuntan claramente a la asociación entre la composición del lugar de residencia y la baja calidad del empleo de los individuos, pero sobre todo sugiere que existen importantes diferencias por género en esta asociación. Si bien la segregación residencial está relacionada con mayor precariedad laboral para todos los trabajadores, su peso es distinto para hombres y mujeres. Más aún, los resultados por género difieren entre los dos indicadores de precariedad utilizados, por lo que la relación es más compleja que lo que la literatura inicialmente señalaba.

Las mujeres tienen una probabilidad ligeramente menor de trabajar sin seguridad social, pero la segregación residencial diluye esa ventaja: en vecindarios de densa pobreza las chances del trabajo desprotegido femenino se incrementan, acercándose a los niveles de los hombres. Estos resultados apoyan las teorías que sugieren que las mujeres enfrentan doble riesgo frente a la segregación residencial, no sólo por las desventajas que ya enfrentan en el mercado de trabajo sino también por las relaciones de género que refuerzan los efectos del vecindario y constriñen sus posibilidades de obtener trabajos formales. Por el otro lado, a pesar de que las mujeres tienen salarios por hora menores, la segregación residencial va cerrando la brecha en tanto que, conforme aumenta la concentración espacial de la pobreza, los salarios de todos los trabajadores disminuyen, pero los hombres lo hacen a mayor velocidad. Hasta cierto punto estos últimos resultados cuestionan hasta dónde las mujeres son quienes enfrentan los mayores desafíos laborales debido a la segregación residencial. Los hombres parecen encarar condiciones particularmente precarias en términos de sus ingresos, este hallazgo coincide con estudios que sugieren que en la actual economía de servicios, los hombres parecen enfrentar mayores dificultades de obtener empleos estables y mantener ingresos tradicionalmente más altos que las mujeres debido al tipo de ocupaciones disponibles (Ariza, 2006).

Si bien los resultados de este trabajo son sugerentes, muestran la necesidad de una mirada más detallada a la relación entre como el vecindario de residencia estructura las oportunidades de empleo de los individuos y cómo la geografía de los mercados laborales y residenciales puede tener impactos diferenciados para hombres y mujeres.

## Bibliografía

Andalón Mabel y Luis López Calva (2003) *Inequality, Polarization, and Violent Crime: Evidence from Mexico*, Working Paper, Puebla: Universidad de Las Américas Puebla.

Ariza, Marina (2003) *La urbanización en México en el último cuarto del siglo XX*, Nueva Jersey: Princeton University.

Ariza, Marina (2006) “Mercados de trabajo urbanos y desigualdad de género en México a principios del siglo XXI”, en Enrique De la Garza y Carlos Salas (eds.), *La situación del trabajo en México, 2006*, México: Universidad Autónoma Metropolitana; Solidarity Center; Instituto de Estudios del Trabajo; Plaza y Valdés.

Ariza, Marina y Patricia Solís (2009) “Dinámica socioeconómica y segregación espacial en tres áreas metropolitanas de México, 1990 y 2000”, en *Estudios Sociológicos*, núm. 79, vol. 27, enero-abril, México: El Colegio de México.

Arriagada, Camilo y Jorge Rodríguez (2003) “Segregación residencial en áreas metropolitanas de América Latina: magnitud, características, evolución e implicaciones de política”, en *Serie Población y Desarrollo* 47, Santiago de Chile: Celade-División de Población, UNFPA, Cepal.

Bauder, Harald (2001) “Culture in the labor market: segmentation theory and perspectives of place”, en *Progress in Human Geography*, núm. 25: 37, Australia: University of Wollongong.

Barnes, Sandra (2003) “Determinants of Individual Neighborhood Ties and Sociological Resources in Poor Urban Neighborhoods”, en *Sociological Spectrum*, núm. 26, Oxon: Taylor & Francis.

Bifulco, Robert (2002) “Addressing Self-selection Bias in a quasi-experimental evaluation of whole-school reform: a comparison of methods”, en *Evaluation Review*, vol 26, núm. 5, octubre, Durham: Duke University.

Cohen, Cathy y Michael Dawson (1993) “Neighborhood Poverty and African American Politics”, en *American Political Science Review*, núm. 87, Denton: University of North Texas.

Comité Técnico para la Medición de la Pobreza (2005) “Recomendaciones metodológicas para la evaluación intertemporal de niveles de pobreza en México (2000-2002)”, en Miguel Székely Pardo (coord.), *Números que mueven al mundo: la medición de la pobreza en México*, México: Asociación Nacional de Universidades de Educación Superior; Centro de Investigaciones y Docencia Económicas; Secretaría de Desarrollo Social; Miguel Ángel Porrúa.

Cooke, Thomas (1997) “Geographic access to Job Opportunities and labor force participation among women and African Americans in the Greater Boston Metropolitan Area”, en *Urban Geography* vol. 18, Oxon: Taylor & Francis.

De Queiroz Ribeiro, Luis y Orlando Dos Santos (2003) “Democracia e segregação urbana: reflexões sobre a relação entre cidade e cidadania na sociedade

- brasileira”, en *Revista Eure*, vol. 29, núm. 88, Scielo, Santiago de Chile.
- Duhau, Emilio (2003) “Division Social del Espacio Metropolitana y Movilidad Residencial”, en *Papeles de Población*, núm. 36, Toluca: Universidad Autónoma del Estado de Mexico.
- Elliot, James y Marilyn Joyce (2004) “The Effects of Race and Family Structure on Women’s Spatial Relationship to the Labor Market”, en *Sociological Inquiry*, vol. 74, núm. 3, Nueva Jersey: Wiler.
- Elliott, James (2001) “Guettos and barrios: the impact of neighborhood ethnicity and poverty on job matching among blacks and latinos”, en *Social Problems*, núm. 48, vol. 3, Los Angeles: University of California.
- Elliott, James (2000), “Class, Race, and Job Matching in Contemporary Urban Labor Markets”, en *Social Science Quarterly*, 81, Nueva Jersey: Wiley.
- Elliott, James (1999) “Social isolation and labor market insulation: network and neighborhood effects on less-educated urban workers”, en *Sociological Quarterly*, vol. 40, núm. 2, Nueva Jersey: Wiley.
- Fernandez-Kelly, Patricia (1995) “Social and Cultural Capital in the Urban Ghetto: Implications for the economic sociology of immigration”, en Alejandro Portes (ed.), *The economic sociology of immigration: essays on networks, ethnicity*, New York: Russell Sage Foundation.
- Fernández, Roberto y Celina Sur (2004) “Space in the Study of Labor Markets”, en *Annual Review of Sociology*, vol. 30, Palo Alto: Annual Reviews.
- Flores, Carolina Andrea (2008) *Residential Segregation and the Geography of Opportunities: A Spatial Analysis of Heterogeneity and Spillovers in Education*, Austin: Universidad de Texas.
- Freije, Samuel, Luis Felipe López-Calva y Cristina Rodríguez (2004) *Origen de los cambios en la desigualdad salarial urbana, nacional y regional, en México*, México: Sedesol.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2001) “Transformaciones recientes en los mercados metropolitanos de México: 1990-1998”, en *Estudios Sociológicos*, núm. 19 (57), México: El Colegio de México.
- García, Brígida y Orlandina de Oliveira (2003) “Trabajo e ingreso de los miembros de las familias en el México Metropolitano”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (eds.), *La situación del Trabajo en Mexico 2003*, México: IET, UAM, Plaza y Valdez.
- González de la Rocha Mercedes (1994) *The Resources of Poverty: Women and Survival in a Mexican City*, Oxford: Basil-Blackwell.
- González De la Rocha, Mercedes (2001) *From the resources of Poverty to the Poverty of Resources? The Erosion of the Survival Model*, documento presentado en The Center for Migration and Development. Princeton University, Nueva Jersey.

González de la Rocha, Mercedes (2006) “Vanishing assets: cumulative disadvantage among the urban poor”, en *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 606, Pennsylvania: Sage Journals, Universidad de Pennsylvania.

González de la Rocha, Mercedes, Elizabeth Jelin, Janice Perlman, Bryan R. Roberts, Helen Safa y Peter M. Ward (2004) “From the Marginality of the 1960s to the “New Poverty” of Today: A LARR Research Forum”, en *Latin American Research Review*, vol. 39, núm. 1, Austin: Universidad de Texas.

Granovetter, Mark (1995) “Afterword 1994: reconsiderations and a new agenda”, en *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Illinois: University of Chicago Press.

Green, Gary, Lean M. Tigges e Irene Browne (1995) “Social resources, job search, and poverty in Atlanta”, en *Research in Community Sociology*. Urban poverty in affluent nations, vol. 5, Bringley: Emerald Group Publishing, pp. 161.

Grilli Leonardo y Carla Rampichini (2005) “Selection bias in random intercept models”, en *Multilevel Modelling Newsletter*, vol. 17 (1), Bristol: Universidad de Bristol.

Hanson, Gordon H. (2003) *What has happened to Wages in Mexico since NAFTA? Implication for Hemispheric Free Trade*, Working Paper núm. 9563, San Diego: Universidad de California, NBER.

Hanson, Susan y Geraldine Pratt (1992) Dynamic Dependencies: A Geographic Investigation of Local Labor Markets, en *Economic Geography* 68, Oxford: Universidad de Oxford.

Hou, Feng y John Myles (2005) “Neighborhood Inequality, Neighborhood Affluence and Population Health”, en *Social Science & Medicine*, vol. 60, núm. 7, Amsterdam: ELSEVIER.

Huffman, Matt y Lisa Torres (2002) “It’s not only “who you know” that matters. Gender, personal contacts, and job lead quality”, en *Gender and Society*, vol. 16, núm. 6, Pennsylvania: Sage Journals, Universidad de Pennsylvania.

Ioannides, Yannis y Loury Datcher (2004) “Job information networks, neighborhood effects, and inequality”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 42, Pittsburg: American Economic Association.

Jensen, Leif, Jill L. Findeis, Wang-Ling Hsu y Jason P. Schachter (1999), “Slipping into and out of Underemployment: Another Disadvantage for Nonmetropolitan Workers?”, en *Rural Sociology*, vol. 64, núm. 3, Nueva Jersey: Wiley.

Katzman, Ruben (2002) “Convergencias y Divergencias: Exploración sobre los efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro áreas metropolitanas en América Latina”, en Rubén Katzman y Guillermo Wormald (eds.), *Trabajo y Ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Uruguay: Sofilco.

Kaztman, Rubén (2001) “Seducidos y abandonados: el aislamiento social de los pobres urbanos”, en *Revista de la Cepal*, núm. 75, Santiago de Chile: Cepal.

Kasarda John (1995) “Industrial Restructuring and the Changing Location of Jobs”, en Farley Reynolds (ed), *State of the Union America in the 1990s, Volume One: Economic Trends*, New York: Russel Sage.

Lin, Nan (1999) “Social Networks and Status Attainment”, en *Annual Review of Sociology*, núm. 25, Palo Alto: Annual Reviews.

Lomnitz, Larissa (1977) *Networks and marginality: Live in a Mexican shanty town* New York and London: Academic Press

López, Julio (1999) “The Macroeconomics of Employment and Wages in Mexico”, en *Labour*, vol. 13, núm. 4.

Massey, Douglas y Nancy Denton (1993) *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Cambridge: Harvard University Press.

Massey, Douglas y Mitchell Eggers (1990) “The Ecology of Inequality: Minorities and the Concentration of Poverty, 1970-1980”, en *American Journal of Sociology*, núm. 95, Palo Alto: Annual Reviews.

Massey, Douglas (2004) “Segregation and stratification”, en *Du Bois Review*, vol. 1, núm. 1, Cambridge: Cambridge Journals Online.

Massey, Douglas y Mary Fisher (2000) “How segregation Concentrates poverty”, en *Ethnic and Racial Studies*, vol. 23 núm. 4 july, Oxon: Yaylor & Francis Online.

Massey, Douglas, Andrew B. Gross y Kamiko Shibuya (1994) “Migration, segregation and the geographic concentration of poverty”, en *American Sociological Review*, vol. 59, núm. 3, Washington: Vanderbilt University.

Massey, Douglas y Mary Fischer (2003) “The Geography of Inequality in the United States, 1950-2000”, en *Brookings-Wharton Papers on Urban Affairs*, Baltimore: Johns Hopkins University.

McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin y James M. Cook (2001) “Birds of a feather: homophily in social networks”, en *Annual Review of Sociology*, núm. 27, Palo Alto: Annual Reviews.

Mendenhall, Rubi, DeLuca, Stefanie y Greg Duncan (2006) “Neighborhood resources, racial segregation, and economic mobility: Results from the Gautreaux program”, en *Social science research*, vol. 35, núm. 4, Amsterdam, ELSEVIER.

Oliveira Orlandina de y Bryan Roberts (1993) “La informalidad urbana en años de expansión, crisis y restructuración económica”, en *Estudios sociológicos XI*, (31) enero-abril, México: El Colegio de México.

Parks, Virginia (2004) “Access to Work The Effects of Spatial and Social Accessibility on Unemployment for Native-Born Black and Immigrant Women en Los Angeles”, en *Economic Geography* 80.

Raudenbush Stephen y Anthony Bryk (2002) *Hierarchical Liner Models. Applications and Data Analysis Methods*, California: Sage Publications Inc. Second Edition

Rodríguez, Jorge (2001) *Segregación residencial socioeconómica: ¿Qué es?, ¿Cómo se mide?, ¿Qué está pasando?, ¿Importa?*, Santiago de Chile: Celade/UNFPA.

Rodríguez, Jorge y Camilo Arriagada (2004) “Residential Segregation in Latin-American City”, en *EURE: Revista latinoamericana de estudios urbano regionales*, vol. 29, núm. 89, Scielo, Santiago de Chile.

Ros, Jaime y César Bouillon (2002) “Trade Liberalization, growth, Inequality and Poverty”, en Taylor Vos and Paes de Barros, *Economic Liberalization, Distribution and Poverty*: UNDP. Edward Elgar.

Sabatini, Francisco, Gonzálo Cáceres y Jorge Cerda (2001) “Segregación residencial en las principales ciudades chilenas: tendencias de las tres últimas décadas y posibles cursos de acción”, en *Eure*, vol. 27, núm. 82, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2006), “Ocupación e ingresos en México: 2000-2004”, en Enrique De la Garza y Carlos Salas (eds.), *La situación del trabajo en México*, México: Universidad Autónoma Metropolitana; Solidarity Center; Instituto de Estudios del Trabajo; Plaza y Valdés.

Sánchez Peña, Landy (2012) “¿Viviendo cada vez más separados? Un análisis multigrupo de la segregación residencial en la Ciudad de México, 1990-2005”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 27, núm. 1. enero-abril, México: El Colegio de México.

Samaniego, Norma (2001) *Los principales desafíos que enfrenta el mercado de trabajo en México en los inicios del siglo XXI*, México: OIT.

Sampson, Robert y William Julius Wilson (1996) “Toward a Theory of Race, Crime, and Urban Inequality”, en John Hagan and Ruth Peterson (eds.), *Crime and Inequality*, Stanford, CA: Stanford University Press.

Sampson, Robert y Jeffrey Morenoff (2006) “Durable Inequality: Spatial Dynamics, Social Processes, and the Persistence of Poverty in Chicago Neighborhoods”, en Samuel Bowles, Steve Durlauf, and Karla Hoff (eds.), *Poverty Traps*, Princeton: Princeton University Press.

Schteingart, Martha (2001) “La división social del espacio en las ciudades”, en *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 19, México: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Secor, Anna y John O’Loughlin (2005) “Social and political trust in Istanbul and Moscow: a comparative analysis of individual and neighborhood effects”, en *Transactions of the Institute of British Geographers* 30, núm. 1, march, Nueva Jersey, Wiler.

Smith-Lovin, Lynn y J. Miller McPherson (1993) “You are who you know: a network approach to gender”, en Paula England (ed.), *Theory on Gender/Feminism on Theory*, Nueva York: Aldine de Gruyter.

Torres, Haroldo y Eduardo Marques (2004) “Políticas sociais e território: uma abordagem metropolitana”, en *Revista São Paulo em Perspectiva*, São Paulo: vol. 18, núm. 4.

Tilly, Chris, Phillip Moss, Joleen Kirtschenman e I. Kennelly (2001) “Space as a Signal: How Employers Perceive Neighborhoods in Four Metropolitan Labor Markets”, en A. O’Connor Tilly & L.D. Bobo (eds.), *Urban Inequality: Evidence from Four Cities*, New York: Russell Sage.

Van Ham, M., C.H. Mulder y P. Hooimeijer (2001) “Local Underemployment and the Discouraged Worker Effect”, en *Urban Studies*, vol. 38, núm. 10.

Venkatesh Sudhir (2002) *American Project: the rise and fall of a modern ghetto*, Cambridge: Harvard University Press.

Wacquant Loïc (1989) “The ghetto, the State and the New Capitalist Economy”, en P. Kasinitz (ed.), *Metropolis: center and simbol of our times*, Nueva York: University of New York.

Wial H. (1991) “Getting a good job: mobility in a segmented labor market”, en *Industrial relations*, núm. 30.

White, M.J., A. H. Kim y J. E. Glick (2005) “Mapping social distance. Ethnic residential segregation in a multiethnic metro”, en *Sociological Methods & Research*, vol. 34, núm. 2, Sage Journals, Pennsylvania: Universidad de Pennsylvania.

Wilson, William Julius (1987) *The truly disadvantaged: the inner city, the underclass, and public policy*, Chicago: Chicago University Press.

Winship, C. y R. Mare (1992) “Models for Sample Selection Bias”, en *Annual Review of Sociology*, vol. 18, Palo Alto.

Zenteno, René (2001) “Tendencias y perspectivas en los mercados de trabajo local en México: ¿Más de lo mismo?”, en Brígida García, *Población y Sociedad en el México del siglo XXI*, México: El Colegio de México.

Zenteno, René y Patricia Solis-Gutierrez (2006) “Continuidades y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México”, en *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 21, núm. 3, El Colegio de México, México.

Zukin, Sharon (1995) *The Cultures of Cities*, Oxford: Blackwell.

# Flexibilidades, rigideces y precarización: trabajo remunerado y trabajo reproductivo y de cuidado

Rosalba Todaro Cavallero\*

## Introducción

El propósito de este artículo es llamar la atención sobre la interacción entre los cambios en la organización del trabajo remunerado ocurridos en las últimas décadas y las transformaciones de las relaciones de género y de las bases de la reproducción social. Se postula que en los estudios sobre la flexibilidad y precariedad laboral es preciso referirse tanto al trabajo para el mercado como al trabajo reproductivo y de cuidado.

Los cambios globales en el régimen de acumulación y en los marcos regulatorios nacionales e internacionales fueron acompañados con profundas transformaciones en la organización productiva. Éstas se basaron en la flexibilidad de la producción y de la relación entre clientes y proveedores, incluyendo subcontratación, tercerización, externalización, entre otras formas, que configuraron lo que se ha llamado la “empesared”. Esta organización ha permitido a las empresas ampliar su capacidad de maniobra y responder a los cambios buscando las condiciones más favorables para ellas allí donde se encuentren. Se hace más flexible la localización, a la vez que más volátil. Respondiendo a estas condiciones, las empresas utilizan todos los medios posibles para reducir los costos de producción y los cambios en la organización del trabajo son parte fundamental de este proceso.

El incremento en la participación de las mujeres en el mercado de trabajo tanto por exigencias económicas propias y de sus familias, como por su necesidad de mayor autonomía en sus decisiones y proyectos de vida, requieren de un cambio en la organización social del trabajo reproducti-

\* Investigadora del Centro de Estudios de la Mujer, Santiago de Chile.

vo y de cuidado. Sin embargo, la vigencia del supuesto de una división sexual del trabajo que ubica a las mujeres como proveedoras del cuidado y a los hombres como proveedores del sustento monetario, impiden una redistribución sustantiva del trabajo reproductivo y de cuidado, tanto en términos de género al interior de los hogares como en la sociedad en su conjunto a través de servicios adecuados a la realidad actual.

Los enfoques aún prevalecientes sobre las políticas fiscales de los años 1980, tanto del gasto público como tributarias, contribuyen a reproducir una organización del cuidado de base familista, predominante en América Latina. En esta organización, la responsabilidad principal del bienestar corresponde a las familias y a las mujeres en las redes de parentesco, y aquellas que trabajan de forma remunerada desarrollan sus propias estrategias para articular este trabajo con la familia.

Por otra parte, tampoco se toma en cuenta de manera adecuada el impacto de los cambios en la organización del trabajo remunerado en la organización social de los cuidados y en la reproducción social, incrementando la tensión entre ambos tipos de trabajo. Contribuye en gran medida a ello la invisibilización del trabajo doméstico y de cuidado como parte del trabajo total necesario para el funcionamiento de la economía. Si bien se han producido avances importantes en valorar el trabajo de las mujeres para el mercado y la necesidad de generar servicios de cuidado acordes con el incremento en la participación laboral femenina, no hay claridad, ni en el análisis ni en las políticas públicas, sobre el hecho de que el sistema de cuidados no es independiente de la organización de la producción y del trabajo. Más aún, no basta con adaptar los servicios de cuidado a cualquier cambio en la producción ya que ambos ámbitos deben tomar en cuenta las necesidades de la reproducción social y humana.

Por ello, este trabajo sostiene que los conceptos de rigidez y flexibilidad, y su relación con la precarización del trabajo y de la vida de las personas deben ser vistas a la luz de la interacción entre el trabajo productivo y el reproductivo y de cuidado, así como de las formas en que la sociedad se organiza para satisfacer sus necesidades de manera más igualitaria y equitativa, tanto por razones de justicia como de funcionamiento de la producción y de la economía en su concepto ampliado.

En la primera parte se analizan las formas de flexibilidad laboral que se han ido creando como producto de los profundos cambios en el ordenamiento de la economía y la producción de las últimas décadas, en la legislación y políticas públicas económicas y laborales, así como en las correlaciones de fuerza en la relación capital/trabajo. Enseguida, se aborda el tema de los conflictos del trabajo reproductivo y de cuidado y las

tensiones con el empleo y las nuevas realidades del trabajo remunerado. Finalmente, se realizan algunas consideraciones que debieran ser tomadas en cuenta para abordar la investigación y políticas en la economía y sociedad actuales y los riesgos de no usar una mirada que integre el trabajo de mercado con las necesidades de la reproducción social.

## **Flexibilidades, rigideces y precariedades de la relación laboral**

El debate público sobre la flexibilidad laboral se ve dificultado por la falta de claridad de las definiciones que dan lugar a consecuencias diferentes según los aspectos que se consideren al analizar el fenómeno. Por ello es necesario analizar la flexibilidad laboral en sus diversas definiciones y aspectos involucrados para entender mejor el problema al que se enfrentan los actores laborales.

Aunque las clasificaciones de la flexibilidad laboral varían entre autores, hay coincidencia en distinguir las que producen cambios en las formas de contratación e impactan el mercado de trabajo, de aquellas formas que afectan el proceso de trabajo mismo, una vez que el/la trabajador/a está contratado/a y moviliza su fuerza de trabajo en los procesos de producción de bienes y servicios.<sup>1</sup> A las primeras se las incluye en la denominación de flexibilidad externa, y pueden tomar tanto la vertiente numérica —variando el volumen de trabajo a través de despidos, contratos a plazo fijo, temporales y eventuales— como la vertiente funcional, que implica externa-lización y subcontratación de actividades. A las que afectan el proceso de trabajo se las denomina flexibilidad interna, que en su vertiente numérica implica cambios en la jornada laboral e intensidad del trabajo, mientras que la vertiente funcional implica generar polivalencia laboral, calificación del personal, trabajo en equipo, salario variable, etc. (Yañez, 2004). El Cuadro 1 muestra las distinciones con más claridad:

Cuadro 1

Flexibilidad	Numérica	Funcional
Externa	Afecta número de ocupados/as (despidos, trabajo temporal, etc.)	Externalización y subcontratación de actividades
Interna	Variaciones en jornada laboral e intensidad del trabajo	Cambios en la calidad o características del trabajo

Fuente: elaboración de la autora.

<sup>1</sup> Estas distinciones nos llevan a no usar el término flexibilidad del mercado laboral como genérico para la flexibilidad del trabajo remunerado, dado que quedaría restringida a la flexibilidad externa. Por ello usamos el término más amplio de flexibilidad laboral.

Para ampliar el análisis de la flexibilidad laboral que la ubica como precariedad o, por el contrario, como ampliación de la autodeterminación, resulta importante tratar de distinguir entre formas de flexibilidad que se basan fundamentalmente en la reducción de costos, en contraposición a otras en que se persigue aumentar la productividad.

Estas modalidades no se observan en forma pura. Entre las primeras predomina la flexibilidad externa, en especial la numérica, a través de contrataciones que restringen la protección frente al despido y la estabilidad laboral en general. El debate actual se centraría entre los actores laborales que sitúan este tipo de flexibilidad en el campo de los derechos de protección al trabajo, y los empleadores, así como una importante corriente de economistas que postulan que la rigidez en las formas de contratación y los costos de despido, encarece la producción y consecuentemente entorpecen la generación de empleo y afectan los salarios.<sup>2</sup> La normativa de protección a la maternidad que además de las licencias protege la estabilidad laboral de las madres, son frecuentemente mencionadas como causantes de menor empleabilidad y justificativas de condiciones desiguales de trabajo para las mujeres. No necesariamente se niega la validez de cierta protección a la maternidad pero los costos de ella son asignados a las madres, incluyendo las propuestas de conciliación “empleo-cuidado” centrado exclusivamente en las mujeres, que se constituyen en otras modalidades de flexibilidad laboral. De esta manera se produce y reproduce la imagen de las mujeres como trabajadoras secundarias y a los hombres como exclusivamente trabajadores sin responsabilidades ni derecho a cuidar.

En el segundo grupo, en tanto, se encuentran empresas o partes de procesos productivos donde se enfatiza la aplicación de procesos y características del trabajo que inciden en la productividad. En la flexibilidad interna funcional serían más frecuentes los casos de flexibilidad basada en la productividad sin que —necesariamente— impliquen disminución de la calidad del empleo. Un ámbito emblemático sería la capacitación y mejoras en el proceso productivo que pueden involucrar inversiones de capital fijo o en tecnologías blandas de organización de la producción, ciertas formas de trabajo en equipo con calificaciones polivalentes que permitan reorganizar el trabajo frente a contingencias. Por ejemplo, un trabajador o trabajadora podría atender asuntos personales o familiares sin afectar el proceso productivo o las condiciones de trabajo de manera permanente.

En la categoría de flexibilidad externa funcional se ubica la subcon-

<sup>2</sup> Ver, por ejemplo, James Heckman y Carmen Pagés (2000).

tratación con diversas modalidades: externalización de partes del proceso productivo a otras empresas, contratación de trabajadores/as externos individuales, combinaciones que dan lugar a cadenas con distintos eslabones de subcontratación que pueden llegar hasta el trabajo a domicilio.

Como algunas partes del proceso productivo pueden requerir mayor control que otras, o diferentes formas de control, se divide al personal de las empresas en segmentos con diferente integración a ellas, con un núcleo de trabajadores permanentes y una periferia de trabajadores inestables que se considera fácilmente sustituible. Éstos podrían ser denominados empleos informales, si con ello nos referimos a que no tienen las características que se desprenden de una relación laboral normal, pero son, sin embargo, parte del funcionamiento del “sector moderno” de la economía y claramente diferentes del sector informal tradicional.

El trabajo a domicilio es un área problemática del empleo. Por la vía de la subcontratación se genera otra categoría laboral que se ha denominado pseudo-independiente, porque se reemplazan los contratos de trabajo por contratos civiles o comerciales, aunque se mantengan todas o la mayoría de las características del trabajo dependiente.<sup>3</sup> Jurídicamente el trabajo asalariado se transforma en trabajo por cuenta propia y se crea una masa laboral flexible, externalizándose los costos de protección social y los riesgos asociados al ámbito de la vida laboral y privada.

Una rama antigua en el uso de esta modalidad laboral es la de confecciones pero se constata un gran incremento en ramas y servicios modernos como los financieros. Un estudio de Thelma Gálvez (2005) deja en evidencia este fenómeno, que ejemplificaremos con un dato: 42.1 por ciento de las mujeres y 21.3 por ciento de los hombres cuentapropistas se relacionan con un sólo cliente y un sólo proveedor, que sería la misma persona o empresa, y que además les entrega normas sobre ritmo, cantidad o plazos de producción. Estos datos muestran la relación de dependencia, es decir, una forma de producción, control y entrega del producto distinta a la del cuentapropista, quien toma sus decisiones sobre la producción y la venta a diversos clientes.

En esta categoría de pseudo-independientes (o “subordinados independientes”) se encuentra también una creciente fuerza de venta, ligada directamente a una empresa productora de bienes que se comercializan por la vía de ventas telefónicas y a domicilio, en una relación sin determinación laboral alguna.

En estos trabajos suelen predominar las mujeres. Esto resulta de la

<sup>3</sup> Las nuevas encuestas de empleo se han preocupado de distinguir esta forma de trabajo de la categoría de los cuentapropistas y, de esta manera, detectar nuevas formas de empleo informal que difieren del así llamado sector informal.

combinación de las ramas y procesos que son considerados “femeninos” por los empleadores, como es la costura dentro de la industria del vestuario o la venta de ciertos servicios, con la oferta de trabajo por parte de mujeres que tratan de combinar su actividad laboral con el trabajo de cuidado no remunerado, aún a costa de empeorar las condiciones laborales.

El caso del teletrabajo, aún de escasa incidencia en América Latina en su forma más estricta, sería diferente desde el punto de vista de la relación laboral: flexibiliza el lugar en que el trabajo se realiza así como la jornada a través de la utilización de tecnología, sin que se elimine la relación laboral asalariada con la empresa que la implementa. Sin embargo, para las personas que tienen responsabilidades familiares y domésticas (todavía mayoritariamente mujeres), la simultaneidad del espacio laboral y de trabajo reproductivo y de cuidado tiene consecuencias en términos de la mutua interferencia de ambos trabajos, el aumento en la demanda doméstica derivada de la presencia y la dificultad para modificar la tradicional división sexual del trabajo en las tareas domésticas y de cuidado. La carga de trabajo doméstica y el tipo de interferencia variarán según la composición familiar y el acceso a servicios de cuidado remunerados, así como el proceso y control del trabajo remunerado.

Otro factor que redundante en formas no convencionales de relación laboral es la alta sensibilidad de algunos sectores ante las fluctuaciones de la demanda —notoriamente las estacionales. Requiere, desde el punto de vista de la empresa, una fuerza de trabajo— que se podría llamar “parachoques” por su utilidad para resistir imprevistos— de la que se pueda prescindir fácilmente cuando disminuye la demanda; y, contrariamente, que las empresas mandantes puedan disponer rápidamente de ella en períodos de incremento de la demanda.

Externalizar la producción más sensible a las fluctuaciones de la demanda permite también economías del capital fijo, y evita mantener capacidad ociosa en tiempos de baja producción y una disminución de costos relacionados con la readecuación del proceso técnico a las características de nuevos modelos o productos.

Otra de las formas de flexibilidad externa es la subcontratación a empresas cuya actividad no es parte del giro principal de la empresa mandante. De esta forma se logra una disminución de costos aprovechando la especialización de terceros, y haciendo así más ágil el propio negocio. La subcontratación no implica necesariamente precarización si la empresa subcontratista mantiene a sus trabajadores/as con contratos laborales regulares, aunque en la práctica la facilita.

También hay que mencionar el suministro de trabajadores/as de alta

calificación técnica o profesional en actividades cercanas al giro de la empresa, con contratos a plazo fijo o por honorarios de servicios, casos en que es frecuente que trabajen en las dependencias de la empresa central y bajo su mando. Las empresas informáticas de *outsourcing* que están sujetas a fluctuaciones de la demanda utilizan este recurso de fuerza de trabajo adaptable sin los costos de contratación y despido o de mantener una sobredotación y “tiempos muertos”. Por lo tanto, aunque se trate de empresas con mayor énfasis en la calidad y la productividad, tienen en común con las empresas cuyo énfasis principal son los costos, la creación de dos segmentos de trabajadores/as, con un núcleo estable protegido y una periferia con menor protección, aunque estos dos segmentos tengan altas calificaciones.

Estos cambios en la organización de la producción y el trabajo se pueden analizar como un proceso de redistribución del riesgo empresarial entre empresas centrales y empresas subordinadas, y entre empresas y distintos tipos de trabajadores, o como una redistribución al interior del grupo de asalariados de manera que se les traspa a algunos de ellos parte del costo de las variaciones en la demanda (Gálvez, 2005).

En el proceso de flexibilización interna es particularmente relevante destacar la desestandarización de la jornada laboral. En su forma numérica, se expresa en una creciente variedad de jornadas que afectan tanto la duración como los horarios de trabajo (turnos, trabajo nocturno y en días festivos), a la vez que se flexibiliza la organización del tiempo de trabajo (jornadas variables, sin horario fijo, trabajo a demanda o de libre disponibilidad, trabajo escalonado, etc.) (Díaz y Todaro, 2004). Uno de los sectores paradigmáticos que muestran este proceso de desestandarización es el sector del *retail*. Una investigación sobre las condiciones de trabajo de una gran cadena de supermercados, realizada en Chile, ilustra y analiza una diversidad de procesos de flexibilización interna, donde la proliferación de tipos de jornada tiene una especial importancia.

Lo que se denomina flexibilidad de la jornada laboral se traduce en la realidad actual en fuertes rigideces, que no dan espacio para adaptarla a las necesidades de las personas y a la flexibilidad requerida en el trabajo reproductivo y de cuidado (Díaz y Todaro, 2004).

En el trabajo por turnos, los bloques de trabajo y tiempo libre varían en cuanto a su extensión y distribución, de manera que los horarios y días de descanso pueden ser modificados permanentemente, limitando a los y las trabajadores/as la planificación de su tiempo extra-laboral. La tendencia al crecimiento del sector servicios incide en este problema, ya que, en estas actividades, los tiempos del trabajo tienen que coincidir con los tiempos del consumo.

En la modalidad de jornada completa interrumpida, especialmente en comercio y algunos servicios, se produce un uso discrecional por parte del empleador del tiempo de pausas no remuneradas (la más común es el almuerzo), que se extiende de manera tal que deja tiempos remunerados disponibles para asegurar la permanencia en los horarios de mayor actividad sin tener que pagar horas extraordinarias o contratar más trabajadores/as. En consecuencia, la jornada se alarga en la práctica, disminuyendo la libre disposición del tiempo extra laboral, en especial en las grandes ciudades como consecuencia de la dispersión de la localización de los establecimientos productivos y de residencia.

Se comprueba un aumento de las jornadas laborales libres, no sujetas a control horario pero sí a mecanismos indirectos de control, especialmente a través de altas exigencias en las metas impuestas a el/la trabajador/a, combinadas con bajas remuneraciones fijas y un alto porcentaje variable de la remuneración. De esta manera, se logra extender la duración de la jornada más allá de la jornada ordinaria, aunque con flexibilidad en los horarios.

Otra modalidad que prolifera en algunos servicios es la jornada flexible en contacto permanente con la empresa a la espera de un llamado (*on call*), para satisfacer una demanda muy variable en términos de urgencia o momentos muy específicos. La jornada depende del ritmo de la demanda, de manera que limita la libre disponibilidad del tiempo extra-laboral.

Los horarios de entrada y salida desplazados permiten a los/as trabajadores/as adelantar o retrasar el ingreso, manteniendo la extensión diaria de la jornada y una franja rígida de presencia. Este tipo de flexibilidad facilita en cierta medida la conciliación entre trabajo productivo y reproductivo, y ofrece una mayor libertad en el manejo de la vida extra-laboral. Sin embargo, no todos los empleos y procesos de trabajo permiten este tipo de flexibilidad horaria, ya que algunos trabajos se basan en la presencia física en el puesto de trabajo, ya sea en procesos colectivos de trabajo como en servicios de atención a público.

La flexibilidad de la jornada que deriva en jornadas extensas se produce a través de las remuneraciones variables.<sup>4</sup> Las remuneraciones que tienen un gran componente variable estimulan la “complicidad” de los/as trabajadores/as para la extensión de la jornada por sobre la jornada legal.

Las jornadas parciales están proliferando como forma de cubrir períodos de mayor demanda en ciertas épocas del año, o en el comercio y servicios de fines de semana. Este tipo de jornadas se utiliza para traba-

<sup>4</sup> Los sistemas de pago variables se pueden considerar como una forma de flexibilidad que se agrega a la funcional y la numérica: la flexibilidad financiera (Gálvez, 2001).

jo poco especializado y de fácil sustitución, por lo que frecuentemente da lugar a contrataciones atípicas. Un factor negativo agregado es que, cuando se realizan en una gran variación de horarios o en periodos “sociales”,<sup>5</sup> tienen un potencial desestructurador de la vida cotidiana.<sup>6</sup>

En el otro extremo del espectro laboral, las jornadas parciales se utilizan en trabajos profesionales de alto nivel, cuya sustitución puede ser difícil o costosa. Son preferidas principalmente por mujeres, en especial cuando pueden subir y bajar la extensión de la jornada de acuerdo con el ciclo de vida, y si existe libertad de recuperar la jornada completa. El sector socioeconómico y la calificación marcan la diferencia entre resultados precarizadores y una flexibilidad “virtuosa”. Las encuestas de empleo muestran que un alto porcentaje de las personas que trabajan jornadas reducidas preferiría trabajar a tiempo completo (Díaz y Todaro, 2004; Fundación SOL, 2011). En Chile en 2011<sup>7</sup> se registra que 56 por ciento de las mujeres y 65 por ciento de los hombres que trabajan en jornada parcial desearía trabajar más horas si de ellas/os dependiera. Esto se debería, en gran medida, a las bajas remuneraciones y escasos beneficios que comportan las jornadas reducidas o, a su escasa proyección laboral, en especial en empleos de mejor calidad. La incidencia de la jornada parcial difiere de manera notoria entre los países de América Latina, pero en la mayoría de ellos las mujeres tienen una tasa mayor de empleo parcial que los hombres.<sup>8</sup> En el otro extremo, para Chile en el mismo periodo, 30 por ciento del empleo tenía jornadas de trabajo de 56 horas semanales.

La mayor heterogeneidad en la organización del tiempo de trabajo ha dado lugar a que el tiempo no laboral también se torne individual. Por lo tanto, se produce una tensión y hasta incompatibilidad con los tiempos familiares y de cuidados, dificulta la sociabilidad y debilita nexos sociales y colectivos.

Las consecuencias sobre la calidad del empleo varían según el tipo de flexibilidad, la institucionalidad laboral y de la fuerza organizativa y

<sup>5</sup> El término se refiere a horarios en que la mayoría de las personas no está en horario laboral y se pueden utilizar en las relaciones sociales y familiares.

<sup>6</sup> Las consecuencias en la desestructuración de la vida cotidiana varían dependiendo de la situación de vida. Este tipo de trabajo puede ser conveniente en un periodo en que la actividad principal es otra y no hay obligaciones familiares importantes. Por ejemplo, los fines de semana o las vacaciones pueden ser momentos laborales pasajeros para estudiantes.

<sup>7</sup> Fundación SOL. Minuta de Empleo núm. 14, trimestre julio-septiembre 2011, con datos de la Nueva Encuesta Nacional de Empleo.

<sup>8</sup> En algunos países, como Guatemala y México, la tasa de empleo de jornada parcial de las mujeres cuadruplica la de los hombres, mientras en otros, tales como Ecuador, Nicaragua, Venezuela y Argentina, la duplican. Este último país mostraba en 2003 la tasa más alta de empleo a tiempo parcial femenino de América Latina, alcanzando casi 43 por ciento. Las cifras sólo muestran tasas menores del 10 por ciento y similares entre hombres y mujeres en Chile y algunos países del Caribe. Ver SIAL (Sistema de Información y Análisis Laboral).

negociadora de trabajadores y trabajadoras. Pero es necesario preguntarse si la normativa laboral que fue creada en función de otro régimen económico, logra ser protectora en la actualidad para una proporción creciente de la fuerza de trabajo. Robert Castel plantea al respecto que el desafío actual es saber si es posible asociar la movilidad laboral a nuevas seguridades y derechos. Antes, los derechos y la seguridad social estaban atados al empleo estable. Junto con la alerta ante cambios organizativos basados en el debilitamiento de derechos, si el empleo se convierte en intermitente, discontinuo, frágil, habrá que darle un status al trabajador/a móvil con la protección y los derechos adecuados. Castel sostiene, entonces, que no es necesariamente la movilidad lo que debe revertirse sino generar formas de regulación efectivamente protectoras para nuevas formas de organización de la producción y el trabajo, garantizando la seguridad laboral más allá de los cambios o alternancia de empleos. La idea es una seguridad laboral garantizada más allá de los cambios o alternancias de empleos (Castel, 2005 y 2010).

En la evaluación de las formas de flexibilidad señaladas, así como en la búsqueda de nuevas formas protectoras, el análisis de la relación entre la organización de la producción y el trabajo reproductivo y de cuidado no ha tenido aun suficiente consideración. Si se considera el empleo o trabajo remunerado de manera aislada de las condiciones de reproducción y de los distintos trabajos y actividades necesarios para ella, no es posible entender las consecuencias de la flexibilidad laboral.

## **Trabajo reproductivo y de cuidado en el debate de la flexibilidad del empleo**

El trabajo reproductivo y de cuidado ha sido relegado a las esferas invisibilizadas de la economía. El sistema socioeconómico toma la forma de un *iceberg*, donde las diferentes esferas de la actividad económica permanecen escindidas en función de la lógica operante en cada una de ellas (Pérez, 2006). Por ello, nos parece importante hacer algunas precisiones conceptuales que ayuden a esclarecer el lugar económico del trabajo reproductivo y especificar la relación producción-reproducción en el momento actual.<sup>9</sup>

Antonella Picchio sostiene que el análisis del trabajo de mercado

utiliza generalmente planteamientos teóricos que marginan y ocultan todo el proceso de reproducción del trabajo y su especificidad. La incapacidad de situar el trabajo de reproducción en un marco analítico

<sup>9</sup> Es conveniente aclarar que hay una cierta imprecisión en las definiciones y uso de los términos ligados a la reproducción social. Trabajo reproductivo se usa especialmente para la reproducción biológica y de la fuerza de trabajo, aunque también podríamos usar este término para expresar el tipo de sociedad que se reproduce: instituciones, valores, cultura, etc.

adecuado ha llevado muchas veces a silenciarlo, como si fuese un trabajo invisible (1994: 453-454).

Esto ha dado lugar a una invisibilidad social de este trabajo y de las personas que lo realizan. Pero fundamentalmente queda fuera del análisis la relación producción-reproducción que caracteriza el sistema económico, un problema que se ha analizado como una cuestión privada y como si fuera específicamente femenino.

El trabajo reproductivo y de cuidado doméstico no remunerado se ha confiado históricamente a las mujeres, lo cual significa que a ellas se les exige que compensen la insuficiencia de los servicios públicos y los efectos desgastantes que produce el trabajo de mercado.

Nos referimos al trabajo reproductivo y de cuidado cuando queremos explicitar que incluimos el cuidado de personas que no necesariamente forman parte de la fuerza de trabajo presente o futura.<sup>10</sup> El trabajo doméstico subsidia al trabajo para el mercado en la medida en que se realiza gratuitamente en los hogares. También influye en el diseño de políticas públicas regulando la magnitud de este subsidio a través de servicios públicos, así como la oferta privada de servicios.

Antonella Picchio (1994) ofrece una imagen que resulta esclarecedora para ver el papel del trabajo reproductivo de la familia.

La familia, comoquiera que se defina y esté compuesta, funciona como un alternador: externamente, la energía se dirige de la reproducción de las personas a la producción de mercancías; en su interior, la dirección de este flujo se invierte —al menos aparentemente— en favor de un proceso más humano, en el cual la reproducción de las personas constituye el fin y la producción de mercancías el medio.

Cuanto más desgastante sea el trabajo para el mercado, más difícil resultará el trabajo doméstico.

Sin embargo, sabemos que la familia, en sociedades cada vez más complejas, no puede cumplir con todos los requerimientos derivados de la reproducción y el cuidado, que aumentan en cantidad y calidad. Se les exige más y más a las familias, lo cual redundará finalmente en exigencias a las mujeres.

Un ejemplo: la crianza y cuidado de niños y niñas presentan más exigencias para su desarrollo en la sociedad actual y con vistas al futuro. Esto demanda un trabajo de cuidado doméstico de nuevo tipo y, además,

<sup>10</sup> Si bien el trabajo reproductivo y de cuidado puede ser realizado tanto gratuitamente como remunerado, dentro del hogar o fuera de él, la responsabilidad final de armonizar las demás formas de trabajo y/o absorber sus insuficiencias sigue recayendo sobre el trabajo familiar no remunerado. Es decir que este es el responsable de última instancia de la reproducción y el cuidado. Como dice Corina Rodríguez-Enríquez (2005) se caracteriza por la forma de control que se deriva de las relaciones familiares personales.

compartido entre géneros, pero también demanda aquello que podríamos llamar responsabilidades reproductivas sociales. Niños y niñas necesitan espacios educativos y recreativos desde edades muy tempranas si se quiere que desarrollen capacidades que les permitan hacer frente a los nuevos desafíos y requerimientos y, en el caso de los sectores más pobres, superar el círculo vicioso de la pobreza. Las sociedades latinoamericanas sufren un alto grado de desigualdad y las familias de más bajos recursos no poseen suficiente capital social y cultural para enfrentar la tarea. Esto exige servicios de calidad —no regidos exclusivamente por el mercado a fin de que no reproduzcan las desigualdades— para contrarrestar las brechas existentes.<sup>11</sup>

Frente a los grandes cambios estructurales que han tenido lugar y a las nuevas exigencias, no ha habido una significativa respuesta social ni de los varones en lo que dice relación con el trabajo reproductivo y de cuidado.<sup>12</sup> Las mujeres han logrado mayor autonomía, pero también mayores conflictos en la organización de los tiempos del trabajo remunerado y reproductivo. Se ha producido un cambio del modelo normativo previo de “presencia masculina en el mercado/presencia femenina en lo privado”, al de “unipresencia masculina en el mercado/ doble presencia femenina” (mercado y doméstica no remunerada) (Carrasco *et al.*, 2003).<sup>13</sup>

Si bien no se puede negar la resistencia masculina a la ampliación de sus roles, también incide en su “unipresencia” la organización de la producción, que sigue tomando la reproducción y el cuidado como un “bien no producido”, y a las mujeres como las responsables de compatibilizar la relación producción-reproducción.

El tiempo es uno de los factores fundamentales para analizar el trabajo reproductivo. También lo es la distribución de las responsabilidades

<sup>11</sup> El número de años de educación preescolar promedio fluctúa entre 0.9 y dos años en países de América Latina, mientras que en Europa fluctúa entre 2.9 y 3.4 según datos de Unesco, *Informe de seguimiento de la educación para todos en el mundo 2007*.

<sup>12</sup> Podría ir en el texto algo de esto? Poner más sobre el tiempo. Las encuestas de uso del tiempo son de aplicación reciente en América Latina por lo que no se puede analizar la evolución en el tiempo del reparto de responsabilidades domésticas entre mujeres y hombres. Estas encuestas permiten sin embargo afirmar que en la actualidad el reparto de trabajo doméstico y de cuidado es fuertemente sesgado hacia las mujeres. Se comprueba, además, una división sexual del trabajo por tareas, donde los hombres se concentran en tareas no cotidianas y las mujeres en el cuidado cotidiano del hogar y las personas (ver Aguirre, 2009; Aguirre y Beththyány, 2005; Cepal, 2005; Wanderley, 2003, entre otros). En el caso de la respuesta social se observa un crecimiento de la oferta de servicios de cuidado infantil pero que rara vez toma en cuenta la heterogeneidad de situaciones y tiempos laborales. Tampoco se han hecho progresos significativos en la inclusión, por parte de las empresas, de los padres a los beneficios de cuidado de hijos menores. La afirmación realizada en el texto está basada fundamentalmente en investigaciones de países desarrollados y reafirmada por estudios cualitativos de caso en América Latina.

<sup>13</sup> Ver también Balbo (1978). Según esta autora “doble presencia” tiene una connotación diferente a doble trabajo: la primera indica estar contemporáneamente en dos realidades diversas, tratando de conciliarlas y recomponerlas en una unidad, mientras que doble trabajo indica una jerarquización entre ambos trabajos y una participación secuencial.

de la reproducción social, que depende no sólo de lo que sucede al interior de los hogares, sino también de la existencia, calidad y distribución espacial de servicios públicos y privados pertinentes a las necesidades reproductivas de cada sistema social.

No se trata sólo de la magnitud del tiempo involucrado, sino que es fundamental considerar su distribución. Como ya hemos señalado, muchas de las formas de flexibilidad laboral actuales representan rigideces para el trabajo reproductivo y de cuidado, y para el mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo propia por parte de los individuos. Al mismo tiempo, el trabajo reproductivo y de cuidado tiene sus propias rigideces. Si bien hay actividades sin horario, como podría ser el cuidado de la vivienda, atender a las personas, más aún si son niños/as, tiene un componente relativamente alto de horarios predeterminados. Muchos de los servicios públicos le suman más rigideces cuando parten del supuesto de la disponibilidad de las mujeres para adaptarse a los horarios que ellos fijen. La falta de flexibilidad se suele transformar en precariedad del uso de los servicios y de otras actividades. Por lo tanto, este juego de rigideces y flexibilidades resulta en precariedad en las condiciones del trabajo reproductivo y de cuidado que los hogares, mayoritariamente las mujeres, deben compensar.

Estas contradicciones e incompatibilidades en los tiempos es un problema de la sociedad en su conjunto, que como tal necesita buscar formas para enfrentarlas.

Una desvalorización ancestral del universo privado llevó a la sociedad a desconsiderar uno de los platos de la balanza. Esa desvalorización explica por qué la migración de las mujeres del hogar al espacio público se ha dado sin que la sociedad se preguntase, seriamente, como y por quién serían abastecidas las funciones que ellas desempeñaban. El hecho que el contrato social no haya sido revisado impone a las mujeres una aceleración de sus ritmos y cadencias (de Oliveira, 2005).

Pero esto no resolverá el conflicto. Empleados y empleadores tendrán que confrontar la verdad que está siendo escamoteada: el mundo del trabajo y el mundo de la vida dependen el uno del otro.

La flexibilidad laboral se presenta como una fórmula para compatibilizar el trabajo productivo y reproductivo, sin percibir ni enfrentar el hecho de que la distribución de los tiempos los puede hacer incompatibles. El lenguaje comúnmente utilizado es conciliación trabajo-familia. Sin embargo, es necesario incluir otros aspectos de la vida extra-laboral

cuando tratamos de debatir en torno a formas de flexibilidad virtuosas. El reparto de las tareas reproductivas y de cuidado al interior de la familia es condición necesaria, pero no suficiente.

Mantener y reproducir la fuerza de trabajo en las nuevas condiciones productivas y tecnológicas requiere capacitación permanente para enfrentar a la inestabilidad laboral, la flexibilidad productiva y la obsolescencia rápida de las destrezas laborales. Las habilidades requeridas van más allá de la capacitación formal en la propia actividad: implican obtener capacidades generales que permitan enfrentar situaciones nuevas.

Además de la formación laboral para adquirir nuevos conocimientos y destrezas, se plantean exigencias nuevas en términos de habilidades personales, psíquicas e intelectuales necesarias para la rápida adaptabilidad a los cambios, capacidad de resolución de problemas, administración del tiempo propio y hacer posible la utilización de controles e incentivos laborales totalmente diferentes a los del período anterior.

Las capacidades que crecientemente se están requiriendo implican una forma de socialización y de inserción social que demanda también tiempo no laboral, que debe compatibilizarse con el trabajo productivo, reproductivo y de cuidado. Como señala Christopher Dejours (1998), sólo se puede beneficiar del dispositivo de formación de competencias aquel que logra utilizar eficazmente todas las técnicas que existen fuera del trabajo y que se dan por supuesto en cualquier trabajador o trabajadora en el momento actual. Este tipo de formación es, además, parte de la socialización temprana que se constituye, como hemos señalado, en nuevos requisitos para el trabajo reproductivo.

Por otra parte, las actividades culturales y la participación ciudadana deben tener lugar en la vida de las personas, si pensamos en la reproducción social en un sentido amplio, pero inclusive si nos restringimos a la reproducción de la fuerza de trabajo.

### **A modo de conclusión: ¿flexibilidad para qué y para quiénes?**

La polémica sobre flexibilidad laboral se presenta muchas veces como una dicotomía: por un lado, están quienes quieren “flexibilizar” generalmente empresarios, y por otro, quienes supuestamente buscan “rigidizar” las relaciones laborales —generalmente trabajadores, sindicatos y algunas instancias del aparato del Estado. Los primeros quieren proyectar una imagen de impulsores del progreso económico y social, mientras los segundos son acusados de estar estancados en épocas pasadas. Visto desde el ángulo opuesto, la flexibilidad se considera como sinónimo de la eliminación de toda normativa protectora del trabajo (Yañez, 2004).

Los empresarios atribuyen a las normas protectoras de la fuerza de

trabajo la creación de rigideces que impiden que las empresas se adapten a situaciones cambiantes y sostienen que ello impide generar empleo por lo que la protección terminaría perjudicando a trabajadores y trabajadoras.

Dado que los derechos laborales y/o su aplicación se han debilitado en los países latinoamericanos, se puede explicar que exista resistencia de parte de las organizaciones sindicales a una “flexibilización” que, en términos de la mayoría, sólo ha significado la pérdida de poder negociador de las organizaciones en el contexto de las transformaciones en la organización de la producción y el trabajo. La flexibilidad se ha integrado a la institucionalidad laboral por la vía de prácticas que operan muchas veces en los márgenes grises de la normativa laboral, con prácticas dominadas por relaciones desiguales de poder y marcadas por la debilidad de los actores laborales. Esta debilidad tiene relación con la inestabilidad y relaciones laborales atípicas, pero también a la flexibilidad en los lugares de trabajo y horarios (Todaro, 2004).

El trabajo remunerado de las mujeres se constituye como parte de la estrategia desreguladora en virtud de la segregación en trabajos peor pagados y de las formas de flexibilidad adoptadas. Esto es al mismo tiempo producto de la discriminación laboral de que son objeto y de la posibilidad que algunos de estos trabajos les otorgan para compatibilizar el trabajo productivo y reproductivo no remunerado. Esta estrategia no se limita a los trabajos de peor calidad sino que también se presenta en trabajos de servicios más calificados y profesionales. La tensión producción/reproducción que señaláramos en párrafos anteriores estaría impulsando una fórmula renovada de la división sexual del trabajo. Se adjudicaría a las mujeres trabajos que buscan nuevas formas de compatibilidad con el trabajo reproductivo y de cuidado, pretendiendo evitar cambios mayores en las relaciones de género y reproduciendo jerarquías en el ámbito laboral y privado.

La flexibilidad laboral es, por lo tanto, necesaria para la vida cotidiana de las personas, la que requiere de mayores márgenes de libertad en el trabajo remunerado. El dilema no es entre regular o desregular sino cuáles son las regulaciones que corresponden a la realidad actual y las requeridas para cumplir con su función de protección, que estarán en contraposición con las estandarizaciones rígidas que dificultan la protección de una población y relaciones laborales y sociales más heterogéneas. Pero los cambios en la organización de la producción y el trabajo repercuten no sólo en el ámbito laboral sino que se extiende al ámbito reproductivo en el sentido más amplio. Actualmente, la división sexual del trabajo productivo y reproductivo está cuestionada como sustento de

la reproducción de la fuerza de trabajo. No sólo las mujeres se incorporan crecientemente al trabajo remunerado sino que cambian los requerimientos impuestos a la reproducción. Estos planteos conducen a la necesidad de poner al debate la construcción un nuevo contrato laboral y de género que garanticen la reproducción social.

Desde un enfoque económico más amplio, se abre un nuevo tipo de argumentación. Se plantea que la flexibilización ofrece posibilidades para debilitar las estructuras laborales rígidas que organizaban la vida de mujeres y hombres, permite reconocer la diversidad de los proyectos y estilos de vida, y por lo tanto, hace posible una mayor autonomía de las personas. Este discurso ve en la flexibilidad una oportunidad de reconciliación entre trabajo y vida personal, entre las jornadas laborales y las necesidades de educación y capacitación para el progreso en el trabajo, la posibilidad de compatibilizar el trabajo productivo y el reproductivo, y una estructuración de relaciones sociales de género más equitativas dentro y fuera del ámbito laboral. Pero esta perspectiva, a pesar de su validez en términos abstractos, es difícil de percibir como posibilidad en el contexto actual en que la flexibilidad laboral es controlada desde los intereses de la empresa.

Sin embargo, para ello es fundamental analizar los procesos de construcción de agencia y las estrategias de acción de movimientos sociales para incidir en el curso de los acontecimientos. En este sentido resulta pertinente cuestionar la dicotomía con que se aborda el tema y poner al debate argumentos que muestren los límites de la flexibilidad realmente existente. En este sentido, creemos importante no confundir la flexibilidad propiamente tal con el encauzamiento regulatorio específico de este proceso de desregulación neoliberal que ha tenido lugar durante las últimas décadas, orientadas a disminuir costos y/o a mejorar la competitividad de corto plazo. La flexibilidad laboral, como otras categorías socioeconómicas, es construida socialmente y, en tanto tal, ni sus contenidos ni su futuro están predeterminados (Yañez, 2004).

Un cambio en la organización productiva, laboral y de los mercados tiene como contrapartida la modificación de la institucionalidad adaptándola a las nuevas condiciones de la reproducción social, donde la reproducción de la fuerza de trabajo es parte fundamental. En este campo, el análisis de la relación entre tipos de flexibilidad y modalidades de las relaciones sociales, en particular las relaciones de género, tiene particular relevancia (Hirata, 2001).

La flexibilidad puede traer aparejados tanto efectos perversos como virtuosos, pero los costos y los beneficios no están repartidos equitativa-

mente. La sustentabilidad económica, social y humana pone el desafío ineludible de avanzar hacia un nuevo contrato social y de género.

El lugar del trabajo reproductivo en la organización del trabajo remunerado, en las instituciones laborales así como en las organizaciones sindicales es muy limitado. Ha ganado terreno lentamente en apenas algunos temas del debate económico: las explicaciones de la segregación laboral por sexo o en la discriminación de las remuneraciones. Se ha finalmente aceptado que permite entender mejor los movimientos en el mercado de trabajo. Pero no ha permeado hasta ahora el debate sobre el desarrollo.

## Bibliografía

Aguirre, Rosario (ed.) (2009) *Las bases invisibles del bienestar social. El trabajo no remunerado en Uruguay*, Montevideo: INE, Inmujeres, Universidad de la República, UNIFEM.

Aguirre, Rosario y Karina Batthayány (2005) *Uso del tiempo y trabajo no remunerado. Encuesta en Montevideo y área metropolitana 2003*, Montevideo: UNIFEM/Universidad de la República.

Balbo, Laura (1978) *La doppia presenza*, Bari: Inchiesta, 32.

Carrasco, Cristina, Anna Alabart, Andrés Coco, Màrius Domínguez, Àngels Martínez, Maribel Mayordomo, Alberto Recio y Mónica Serrano (2003), *Tiempos trabajos y flexibilidad: una cuestión de género*, Madrid: Instituto de la Mujer.

Castel, Robert (2005) Entrevista de Mabel Thwaites Rey: “Trabajo móvil pero seguro”, en *Clarín*, Buenos Aires, 21 de agosto.

Castel, Robert (2010) *El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Cepal (2005) *Reunión Regional Las encuestas de uso del tiempo: su diseño y aplicación*, Santiago de Chile.

Dejours, Christophe (1998) “Centralité ou déclin du travail?”, en Jacques Ker-goat, Josiane Boutet, Henri Jacot, Danièle Linhart, orgs. *Le Monde du Travail*, Paris: Éditions La Découverte.

De Oliveira, Rosiska Darcy (2005) *Reengenharia do tempo*. Ponencia presentada en la XXXVIII Reunión de la Mesa Directiva de la Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe, Mar del Plata, 7 y 8 de septiembre.

Díaz, Ximena y Eugenia Hola (eds.) (2001) *Trabajo, flexibilidad y género: tensiones de un proceso*, Santiago de Chile: Ediciones CEM.

Díaz, Ximena y Rosalba Todaro (2004) “Riesgos e inseguridades de las nuevas formas de uso flexible del tiempo de trabajo”, Serie *En foco*, núm. 35, Santiago de Chile: Expansiva.

Fundación Sol (2011) *Minuta de Empleo N°14*, en <http://www.fundacionsol.cl/wp-content/uploads/2011/12/Minuta-Julio-Septiembre-2011.pdf>

Gálvez, Thelma (2001) *Para reclasificar el empleo: lo clásico y lo nuevo*. Cuaderno de Investigación 14, Santiago de Chile: Dirección del Trabajo. Departamento de Estudios.

Gálvez, Thelma (2005) *Flexibilidad laboral ¿Quiénes y cómo se flexibilizan?*, Ponencia presentada en *el Seminario Género y economía: Desafiando fronteras. Desarrollo de la disciplina y de las políticas públicas*, Centro de Estudios de la Mujer, Santiago de Chile.

Heckman, James y Carmen Pagés-Serra (2000) “The Cost of Job Security Regulation: Comments Evidence from Latin American Labor Markets”, en *Economía*, vol. 1. num. 1, pp. 109-144, Brooking Press.

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: Ediciones CEM.

Nun, José (2001) *Marginalidad y exclusión social*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Pérez Orozco, Amaia (2006) “Amenaza tormenta: la crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico”, en *Revista de Economía Crítica*, núm. 5.

Perrons, Diane, Colette Fagan, Linda McDowell, Kath Ray, Kevin Ward, (eds.) (2007) *Gender Divisions and Working Time In The New Economy*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.

Picchio, Antonella (1994) “El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado de trabajo”, en Cristina Borderías, Cristina Carrasco y Carmen Alemany (comps.) *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*, Madrid: Fuhem/Icaria.

Stecher, Antonio (2012) “Perfiles identitarios de trabajadores de grandes empresas del Retail en Santiago de Chile: aportes psicosociales a la comprensión de las identidades laborales”, en *Psykhé*, vol. 21 núm. 2, noviembre, Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.

Todaro, Rosalba y Sonia Yañez (eds.) (2004) *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*, Santiago de Chile: CEM.

Vosko, Leah, Martha MacDonal and Lain Campbell (2009) *Gender and the Contours of Precarious Employment*, New York and Oxon: Routledge.

Wanderley, Fernanda (2003) *Inserción laboral y trabajo no mercantil. Un abordaje de género desde los hogares*, La Paz: CIDES-UMSA/Plural.

Yañez, Sonia (2004) “La flexibilidad laboral como nuevo eje de la producción y la reproducción”, en Rosalba Todaro y Sonia Yañez (eds.), *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*, Santiago de Chile: CEM.

# Desigualdades de género, trabajo reproductivo y mujeres migrantes. Reflexiones sobre el debate inconcluso

Norma Baca Tavira\*

## Introducción

Históricamente, las condiciones y requerimientos de la reproducción de la fuerza de trabajo, han estado permeadas por las dinámicas sociales, tecnológicas, culturales de las respectivas formaciones socioeconómicas. En el mundo global, la revolución tecnológica, la globalización, la flexibilidad, en tanto modifican la participación de los seres humanos en los procesos de producción de bienes y servicios han dado origen a nuevas y amplias exigencias de reproducción de la fuerza de trabajo presente y futura, y a nuevas formas de uso de la fuerza de trabajo individual y colectiva (Yañez, 2004: 67).

La globalización tiene como fundamento estratégico la creación de condiciones para la producción y los intercambios comerciales y el aprovechamiento de una mayor rentabilidad por parte de los diversos sectores capitalistas. En tal sentido, la reestructuración productiva es un proceso fundamental en el avance de la globalización, por lo que los mercados de trabajo se han ajustado a la lógica y escala de los procesos y conexiones económicas, donde la implementación de procesos flexibles fungen como ejes claves de la reconversión productiva, pero en una fase distinta de internacionalización de la economía, afectando de manera esencial la estructura del empleo y las ocupaciones, es decir, las relaciones de producción, empero también han sido impactadas las condiciones de la reproducción social y la relación género-economía, no obstante que “para los hombres y las mujeres, la vinculación con el mercado ha sido históricamente distinta, con consecuencias particulares en sus opciones y en su conducta” (Benería, 2003: 24).

\* Profesora-investigadora de la Universidad Autónoma del Estado de México.

En América Latina, el proceso de reestructuración productiva, coincide con la redefinición del papel del Estado en cuanto a la participación en la economía y al retiro de las tareas de bienestar social, aunado a una disminución de la presencia y acción de los sindicatos. Aplicando una serie de reformas estructurales, un número creciente de países se convirtieron en economías orientadas al mercado y abiertas al resto del mundo. En el decenio de los noventa, la mayoría de las naciones habían implantado el nuevo modelo económico y avanzaron los procesos de liberalización de las importaciones, liberalización financiera interna e internacional y privatizaciones, además de la reforma laboral. La reconversión productiva ha provocado —en América Latina y en el mundo— un aumento de ocupaciones que se pueden definir como precarias en términos de discontinuidad en el tiempo, falta de regulación en salarios, horarios, seguridad social e higiene (Castillo, 2009). Asimismo, las migraciones internacionales y una mayor incorporación de fuerza de trabajo femenina y de jóvenes a la diversidad de actividades económicas, parecen consolidarse como rasgos de los mercados de trabajo en la era de la globalización (Castillo, 2009, Baca *et al.*, 2011).

Con la transformación del modelo de producción-desarrollo-acumulación, los cambios sociales han sido profundos, pues no sólo se dejó atrás un modelo de regulación fordista, basado en el trabajo asalariado (estable y masculino), sino que se impactó lo que se ha conocido como “sociedad del trabajo”, una sociedad que había colocado en el centro neurálgico del sistema al trabajo, lo cual es de gran trascendencia social en tanto la sociedad del trabajo constituye una categoría que alude a una situación sociopolítica específica, por lo que al entrar en cuestionamiento, lo que se replantea es un orden social específico (Beck, 2002, Castillo, 2009). Ahora, las exigencias de la nueva dinámica económica (global, financiera, desregulada), han reconstruido los mercados de trabajo (que comparten rasgos de flexibilización, segmentación, dualización, exclusión) donde los trabajadores laboran en la incertidumbre y en un contexto de vulnerabilidad, claramente bajo condiciones de precariedad.

La precarización del trabajo ha coincidido con la tendencia de feminización del trabajo<sup>1</sup>. La reestructuración económica ha afectado a varones y a mujeres de forma bastante diferente. Esto queda referenciado en la evolución de las tasas de participación económica de unos y otras, en los

<sup>1</sup> América Latina y el Caribe han experimentado avances importantes en la participación de las mujeres en el mercado laboral. En 1990, la tasa de participación económica de las mujeres fue de 39 por ciento, para 1998, dicha tasa fue de 44.7 por ciento en promedio para la región, en tanto la de los hombres fue de 74.6 por ciento (OIT, 1999). En 2010, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) estimó que las mujeres tuvieron una tasa de participación en la actividad económica de 52.5 por ciento, mientras la tasa de los hombres fue de 79.7 por ciento (Cepal, 2013).

cambiantes esquemas de empleo en sectores y profesiones según sexo, así como con la significativa presencia de las mujeres en los contingentes de trabajadores internacionales que se movilizan entre regiones y países en un contexto de economía global.

Las transformaciones económicas han generado cambios no sólo a nivel territorial en cuanto a la emergencia de nuevas dinámicas socioeconómicas, una diversidad de grupos y sujetos aparecen como elementos centrales en ciertas dinámicas socioeconómicas de la escena global. La feminización de la migración internacional o la mayor participación de la fuerza de trabajo femenina en circuitos migratorios transnacionales es un ejemplo de ello.

No hay duda que en la base de los desplazamientos espaciales de la población —con excepción de migraciones forzosas— se encuentran las desigualdades económicas y sociales dentro de cada país y entre los países, en el contexto de las transformaciones estructurales de los mercados de trabajo. Por lo que el estudio de las movilidades laborales debe hacerse en la contextualización de los cambios sociales y políticos acontecidos a nivel mundial, tendientes a la internacionalización, cada vez mayor, de la economía. Sin embargo, no se ha tenido muy en cuenta que esta internacionalización de la economía no actúa separada de los sistemas de creación de desigualdades de género, como consecuencia de lo cual se amplía la brecha, no sólo entre regiones y clases sociales, sino también entre géneros, evidencia de ellos es el proceso de feminización de la pobreza, la explotación de las mujeres en las industrias transnacionalizadas, el trabajo a domicilio, la industria del turismo y la prostitución.

En este capítulo se hace uso a la perspectiva de género en tanto tenemos el convencimiento que contribuye a comprender la especificidad del trabajo de las mujeres en el contexto de la reestructuración productiva y de la globalización, tema del que nos ocupamos en una primera parte. Luego, nos concentramos en la relación entre migración y mercados de trabajo tratando de rescatar algunos de los elementos sociales que han contribuido a la complejización del análisis de la misma a la vez que abordar el tema de relativa actualidad en la agenda de investigación sobre migración femenina: la economía del cuidado. En el capítulo no se trata de analizar sólo la inserción diferencial de las mujeres en los mercados de trabajo internacionales, sino de sacar a relucir cómo el género, vía la reproducción social y la configuración de flujos migratorios transnacionales específicos contribuye a la gestación de la desigualdad en esta esfera social.

## Trabajo de mujeres: producción / reproducción

En el seno de toda formación social coexisten una producción social de bienes y una producción social de seres humanos. Producción y reproducción son indisolubles. Para que el proceso de reproducción social capitalista funcione (lo que incluye la provisión de fuerza de trabajo), las relaciones de producción y de reproducción —en tanto componentes cruciales del proceso de reproducción social— deben evitar contradicciones entre sí. Hasta la etapa industrializadora, este funcionamiento se había asegurado a través del contrato laboral y del contrato de género; en primera instancia, la reorganización del sistema del trabajo salarial mediante una institucionalidad laboral, social y familiar era, a la vez, sostenedora y reguladora en términos de reproducción. La fórmula, la del hombre proveedor dedicado al trabajo productivo remunerado, de tiempo completo y a lo largo de toda su vida, y la mujer ama de casa, responsable del trabajo reproductivo no remunerado, de tiempo completo y a lo largo de su vida (Yáñez, 2004: 64-65).

En realidad, el sistema capitalista patriarcal se ha beneficiado ampliamente del trabajo doméstico no pagado que las mujeres han realizado históricamente. Aunque todos los sistemas sociales que han explotado el trabajo humano, han explotado a las mujeres de una forma particular, porque las mujeres son las que producen trabajadores. El capitalismo es una forma de explotación específica que tiene relaciones diferentes. De acuerdo con Silvia Federici (2013), la historia de las mujeres demanda analizar los cambios que el capitalismo introdujo en el proceso de reproducción social y especialmente en el de reproducción de la fuerza de trabajo. En ese sentido, emerge el “orden capitalista patriarcal de la reproducción” que impuso que las mujeres fueran sirvientas de la fuerza de trabajo masculina (Hartmann, 1994; Federici, 2010).

El trabajo de Heidi Hartmann (1994) nos recuerda que en la sociedad moderna, las mujeres tienen menos poder social que los hombres, y bien sabemos que esta posición del género femenino corresponde con la división sexual del trabajo. En esta etapa de la historia, los hombres mantienen su control sobre la fuerza de trabajo de las mujeres. Ese control está mediado por instituciones y abarca a toda la sociedad. La vida, el cuerpo y el trabajo doméstico y de cuidados de las mujeres, se mantiene al servicio de la familia como dispositivo de explotación y de generación de riqueza, porque el cuerpo de las mujeres genera mano de obra. No obstante que ellas cocinan, cuidan, etc., ese trabajo que realizan las mujeres sigue considerándose pre-capitalista, es decir, no son vistas como productoras

de capital, su trabajo carece de reconocimiento porque la clase política y la clase económica siguen sin reconocer que el trabajo doméstico y de cuidados es socialmente necesario.

Las construcciones de género han contribuido a definir qué género queda “adscrito” a un espacio de actuación y quiénes quedan excluidos. ¿Por qué la vida pública se ha considerado, implícitamente, como la esfera de los hombres? La respuesta nos remite a la historia de la conexión entre la separación del ámbito del hogar y la emergencia de la familia como el paradigma de lo privado. Esto es relevante frente a sociedades con una cultura patriarcal, donde las visiones sobre los roles asignados por sexo son tradicionales y ubican a las mujeres en el espacio privado, el hogar y la familia.

Desde mediados del siglo XIX la esposa económicamente dependiente se mostró como referente ideal para todas las clases respetables de la sociedad. Desde luego que las mujeres nunca estuvieron totalmente excluidas de la vida pública, sin embargo “la forma en que se produjo su inclusión se basó con la misma firmeza que su posición en la esfera doméstica, en creencias y prácticas patriarcales” (Pateman, 1996: 17). Las esposas de estratos bajos, han tenido siempre que entrar en el mundo público del trabajo remunerado para asegurar la supervivencia de sus familias, no en vano desde mediados del siglo XX, uno de los rasgos más sobresalientes del capitalismo ha sido la incorporación sostenida de mujeres al trabajo extradoméstico. Empero, de acuerdo con Carole Pateman (1996), la presencia de las esposas en el mundo laboral ha servido para resaltar la continuidad patriarcal existente entre la división sexual del trabajo en la familia y la división sexual del trabajo en el ámbito del empleo, el mecanismo: la segregación ocupacional por género.

En la década de 1970, la socióloga británica Verónica Beechey explicó la lógica del crecimiento del empleo entre las mujeres casadas británicas en los años sesenta y setenta. Según Beechey (1977, 1994), las mujeres casadas fueron una mano de obra especialmente provechosa para el capital, entre los atributos de esta fuerza de trabajo, sobresalía su escasa afiliación sindical, estaban desprotegidas respecto de derechos laborales: compensaciones por despidos o subsidios estatales de desempleo. Para el mismo caso, Linda MacDowell (1999: 196) explica que “esa carencia de derechos se basaba en que los sistemas de impuestos y asistencia social consideraban que las mujeres casadas dependían de los maridos, ya que su primera responsabilidad era crear un hogar y cuidar del hombre y de los hijos”. Era justamente la consideración de las mujeres como grupo dependiente por parte de los empresarios y de la legislación estatal lo

que las condenaba a seguir siendo responsables del trabajo doméstico y el cuidado de los hijos y las confinaba en un número limitado de empleos “apropiados” MacDowell (1999). Como ya se decía, en el mercado de trabajo, la segregación de los empleos por género ha sido uno de los mecanismos que permiten la subordinación de las mujeres en la sociedad capitalista patriarcal. Otro aspecto sustancial que la historia del trabajo de las mujeres nos muestra es que el capitalismo tiene muy clara la conveniencia del uso de la fuerza de trabajo femenina para atender sus procesos de expansión y de cambios en la producción.

Pero en este momento lo que importa es insistir en el reiterado señalamiento desde los estudios de género respecto de que en los debates sobre la vida laboral o del trabajo, se continúe dando por supuesto que es posible entender la actividad económica prescindiendo de la vida doméstica. Se “omite” que el trabajador —que invariablemente se considera que es un hombre— puede estar en condiciones para trabajar y concentrarse en sus actividades liberado de la necesidad de limpiar, preparar alimentos, cuidar y alimentar a sus hijos, únicamente porque estas tareas son realizadas de forma no remunerada por su esposa (u otras mujeres confinadas al espacio doméstico). Y si ésta es también trabajadora remunerada entonces ella tiene que dedicar una jornada complementaria a realizar estas actividades “naturales” (o pagar y coordinarse con otras mujeres confinadas al espacio doméstico). Por consiguiente, siguiendo a Pateman (1996: 18) “solo será posible obtener una explicación completa de la estructura y de la forma en que opera el capitalismo cuando, además de la figura del trabajador, se tenga en cuenta también la del ama de casa”.

El trabajo de reproducción, ha condicionado la vida y el trabajo de las mujeres. Sin embargo, para la teoría económica, el trabajo de las mujeres se aborda desde el lado de la demanda —es decir, de las exigencias de los empleadores— o desde la oferta —a partir de las características y motivaciones de los trabajadores—, lo cual resulta en un análisis general, simple y parcializado, tomando en cuenta que las actividades económicas que realizan las mujeres se encuentran tanto en el campo de la producción como en el de la reproducción. Desde mi punto de vista, los postulados de las teorías Neoclásica y de la Segmentación eluden tratar la relación existente entre el género y la estructura ocupacional,<sup>2</sup> pues el género en-

<sup>2</sup> Desde los movimientos de mujeres se consideró que estos modelos teóricos no reunían las características que permitieran interrogar, y mucho menos responder, a las cuestiones de los movimientos feministas de la década de 1970, sobre la socialización y desigualdades de género y menos aún sobre las relaciones asimétricas de poder. Sin embargo, la hegemonía de la Nueva Economía Doméstica, propuesta por Gary Becker (1981), continuó y pese a las severas críticas feministas recibidas durante más de tres décadas, los economistas neoclásicos continúan ignorando el análisis de género y las preocupaciones feministas. Por otro lado, a la teoría de la segmentación (Edwards *et al.*, 1973; Gordon *et al.*,

tra como un elemento subsidiario para explicar el comportamiento de las unidades domésticas, pero no la manera en que el trabajo de las mujeres —doméstico, de cuidados y extradoméstico— se corresponde con la reestructuración económica y cómo, al mismo tiempo se explica en gran medida por la transformación de las formas de producción y del actual uso de la fuerza de trabajo.

La situación real de las mujeres es de dobles y triples jornadas de trabajo, al mismo tiempo de logros y diversas paradojas; todo depende del criterio utilizado en el análisis. El cual es optimista si comparamos la situación de las mujeres en la actualidad respecto de mujeres de generaciones anteriores, pero es pesimista cuando se contrasta la situación social de mujeres y el uso de su tiempo, respecto de los hombres. El incremento de la participación de las mujeres en la actividad económica no ha sido proporcional a la incorporación de los hombres al trabajo en la esfera doméstica y de atención a personas dependientes, de hecho, la mayoría de los hombres cotidianamente sigue beneficiándose del trabajo no pagado que las mujeres realizan.

Aquel contrato sexual, aunque desde hace décadas ha sido fuertemente presionado por el acceso masivo de las mujeres a la educación superior, a la población activa y al espacio público en general, no se ha agotado y, sigue reproduciéndose cotidianamente, manteniendo vigentes las asimétricas relaciones de género. El ajuste del modelo liberal patriarcal no ha ido acompañado de una revisión o cambio de paradigma de funcionamiento y de organización social. En esta dimensión, las cosas no han cambiado tanto. “La presencia de las mujeres en el mundo público no ha significado ni la desactivación del rol privado tradicional, asociado a tareas de cuidado, ni un tratamiento que integre el trabajo y las responsabilidades públicas y privadas” (Nuño, 2010: 24).

## **Género, globalización y usos de la fuerza de trabajo femenina**

Hay la percepción de que la economía se ha inclinado hacia una visión de la vida económica como una organización social centrada en el intercambio, borrando la noción de proveer para la humanidad. No sólo para las feministas, la economía convencional se muestra indiferente respecto

---

1982) también se le reprocha que el género no fuera considerado en el modelo y las mujeres aparecían como simple añadidura, utilizada sólo para describir su ubicación y participación en el mercado laboral, más que como un factor que realmente explicara el papel del género en la segmentación ocupacional. Pese a ello, una de las aportaciones de la teoría institucional consiste en plantear la idea de que los procesos sociales no se rigen por leyes universales y por tanto carecen de significado universal, por lo que el aporte para el feminismo va en el sentido de ubicar el análisis dentro de los contextos culturales e históricos, incluyendo los cambios institucionales con el objetivo de “explicar las desventajas de las mujeres” (Benería, 2003: 32).

a temas sociales como la salud o el deterioro ambiental, entre otros. Aunque en algunos círculos académicos se reconoce que la economía feminista ha introducido una nueva dimensión a los debates entre provisión del bienestar individual y colectivo como objetivo alternativo y fundamental de la economía. En este marco aparece enfatizada la importancia del trabajo no remunerado y, la economía del cuidado<sup>3</sup> que aporta mucho al bienestar social (Benería, 2003: 36-38).

Al exaltar el papel fundamental de las mujeres como proveedoras de bienestar social y en su concentración tradicional en el ámbito del trabajo no pagado, la economía feminista contribuye a repensar el campo de la economía. Por un lado, evidencia la naturaleza y función del trabajo no pagado y por otro lado, plantea la invisibilidad de ese trabajo de las mujeres. Tales contribuciones, son de la mayor importancia, pues como se ha dicho arriba, revelan un profundo conflicto que se anida en los fundamentos del sistema social y económico.

Con la perspectiva de la economía del cuidado, el feminismo hace visibles no sólo los conflictos ocultos en relación con los tiempos y trabajos y las desigualdades entre los géneros femenino y masculino, sino también nombra a quienes asumen la responsabilidad del cuidado de la vida: las mujeres, prioritariamente.

No obstante, lo que para mí resulta de mayor interés en este momento es reflexionar sobre el trabajo femenino extradoméstico teniendo en cuenta su interacción con las otras esferas sociales. En tanto hemos establecido que el estudio del trabajo femenino centrado exclusivamente en el trabajo remunerado no posibilita poner en evidencia la dimensión real de la problemática del trabajo de las mujeres y sus mecanismos de funcionamiento. Por la forma específica en que la fuerza de trabajo femenina —diferenciada de la masculina— se integra en los mercados de trabajo, el análisis exige, por una parte, hacer visible el trabajo familiar doméstico, y, por otra, tener en cuenta la situación particular de las mujeres, donde sobresalen condicionamientos sociales, culturales y familiares en su participación laboral.

La creciente incorporación de las mujeres al trabajo extradoméstico, no tiene como resultado el abandono del trabajo familiar: las mujeres continúan realizando esta actividad, fundamentalmente porque le otorgan el valor que la sociedad patriarcal capitalista no ha querido recono-

<sup>3</sup> Desde la economía feminista se define a la “economía del cuidado” como las actividades que “se asumen motivadas por el afecto o con un sentido de responsabilidad por otras personas sin esperar ninguna gratificación inmediata en dinero (Folbre, 2000; Folbre y Hartmann, 1999; Benería, 2003; Carrasco, 2001, 2009; Borderías, Carrasco y Torns, 2011). Actualmente este tema es fundamental en la teoría feminista.

cerles. De manera tal que los cambios culturales y de comportamiento realizados por las mujeres no han tenido el eco correspondiente en el resto de la sociedad. Ni los varones como grupo de población, ni las instituciones “aceptan” los cambios vividos por las mujeres lo que ha provocado que “el funcionamiento social no haya experimentado transformaciones sustanciales y los efectos de la nueva situación han tenido que ser asumidos por las propias mujeres” (Carrasco, 2001: 38).

La experiencia de vida de las mujeres se puede resumir en un entrar y salir de ambientes físicos diversos, de funciones distintas: ahora madre, ahora trabajadora, ahora esposa, ahora estudiante, ahora cuidadora del padre o madre adultos mayores, etcétera. Más aún, un entrar y salir de diversas formas de relación con “los otros”, el hombre promedio no vive una experiencia comparable. Ciertamente, los hombres en los tiempos actuales desempeñan más papeles y se mueven en más ambientes, pero para ellos el centro de la experiencia sigue anclada en el binomio trabajo y no-trabajo. Sin embargo, esa experiencia de vida de las mujeres no es comprensible, ni puede interpretarse, en términos de una doble explotación o de las condiciones de precariedad de las familias, más bien, está posibilitada por la manera en que se reestructura la actividad económica y el mercado de trabajo, al mismo tiempo que se han ido transformado las estructuras y organización familiares, poniendo de manifiesto, con mayor violencia, las relaciones de dominio, de segregación social de que son objeto determinados sujetos sociales en marcos socioeconómicos desligados de la producción directa de valor, pues se inscriben en los circuitos de la circulación y realización del valor de las mercancías, lo cual se manifiesta en la expansión del sector de los servicios y en la llamada economía informal. Pues en un contexto de reestructuración económica, el trabajo a tiempo parcial, trabajo a domicilio, subcontratación y la precarización en las condiciones de trabajo, aunados a las diferencias de género, muestran que este tipo de trabajos se expanden conjuntamente con el aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral.

Estamos ante un trabajo de mercado que está demandando con mayor intensidad fuerza de trabajo femenina. El proceso de reestructuración productiva vino aparejado con un retiro del Estado de las áreas sociales; en el esquema de las políticas de ajuste, algunos resultados bajo las nuevas condiciones han sido por un lado, la reducción del gasto social particularmente en materia educativa y de servicios de salud, caída de los salarios reales, empobrecimiento de amplios sectores de la población, al mismo tiempo que precarización de las condiciones de trabajo, por sólo mencionar unos cuantos. En ese contexto, la creciente incorporación de

las mujeres al trabajo de mercado y el trabajo doméstico no pagado de las mujeres continúan siendo parte sustancial de las estrategias de los hogares para su reproducción, especialmente de los sectores populares. Pero no sólo de éstos, hemos hablado antes de cómo el trabajo no remunerado de las mujeres tiene una importancia vital y estratégica para sus hogares, pero también durante décadas los trabajos (productivo y reproductivo) de las mujeres han sido funcionales a los gobiernos en cuanto contribuyen a ocultar las diversas omisiones e ineficiencias de atención en materia de servicios de cuidados a la población.

Así como en respuesta a la desestructuración del sector moderno, la informalización de la economía se constituyó en el mecanismo de supervivencia del mercado, la extensión del trabajo doméstico no remunerado se convirtió en el instrumento interno de la unidad familiar [...] que permitió compensar la caída de los ingresos en el primero (Kritz, 1984: 61).

La profunda reestructuración productiva generada con el proceso de globalización económica no implica solamente a los mercados de trabajo “formales” correspondientes a la esfera pública sino a la globalización del trabajo de reproducción social y biológica, tradicionalmente adjudicado a las mujeres en la esfera doméstica. En el marco de la división internacional del trabajo, la fuerza laboral transnacional se estructura jerárquicamente, trabajadores y trabajadoras migrantes se insertan prioritariamente en ciertos nichos laborales, destacando las ocupaciones manuales, en general los y las migrantes se ocupan en trabajos con bajos salarios, precarizados y desprotegidos, pero con frecuencia las mujeres más pobres se ocupan de realizar el trabajo doméstico y el cuidado de los hijos de otras mujeres. En estos procesos, las desigualdades de género se vuelven más complejas, unas de sus expresiones pueden ser lo que Saskia Sassen (2003) llama “la feminización de la supervivencia” otra lo que se ha tendido a identificar como la “feminización de la fuerza de trabajo transnacional” (Ballara, 2002; Sassen, 2003; Lipszyc, 2004; Campani, 2010, Sánchez y Sierra, 2013), lo que implica la generación de un mercado de trabajo transnacional de mano de obra compuesto por redes de mujeres que desempeñan trabajos diversos como obreras, como profesionales, pero sobre todo como trabajadoras domésticas, realizando cuidados personales, o desarrollando comercio ambulante o informal.

En el actual contexto económico mundial, la mayor participación económica de las mujeres en los mercados de trabajo —internos e internacionales; rurales y urbanos; formales e informales, manuales y profe-

sionales— no sólo depende de la condición y disposición para trabajar, ésta es mediada por las circunstancias de la economía y del mercado laboral. La división del trabajo responde a la racionalidad de mejor aprovechamiento de la fuerza de trabajo sexualmente diferenciada; al mismo tiempo que jerarquizar los puestos de trabajo y las tareas a realizar por mujeres y hombres a partir de lo cual se expresan las desigualdades de acceso a puestos y a condiciones de trabajo diferentes para los géneros, y siguiendo a Lara (1995: 9) se coincide en que tal “desigualdad, inicia con las formas de reclutamiento, sigue con el tipo de tareas y de puestos que se les asignan, con las formas de pago, el horario de trabajo y la temporalidad del empleo”. Estas situaciones refieren a una segregación del empleo por género, ubicando, por lo general, a las mujeres en puestos de menor jerarquía y realizando actividades manuales o bien incluyendo este tipo de actividades en las tareas a realizar como parte de sus responsabilidades. Así, el mercado laboral demanda mano de obra barata y flexible y hace uso de condiciones socioculturales o de forma específica de identidades laborales construidas como el género, la etnia o la clase.

La transnacionalización y feminización de la mano de obra femenina responde a procesos que han ido articulándose de forma simultánea. Resulta claro que ni globalización ni las migraciones internacionales son neutras respecto del género, la condición y posición social de las mujeres se ha trasladado al mercado de trabajo transnacional que retroalimenta al sistema capitalista. La migración

### **Género y extensión de la división del trabajo en circuitos transnacionales**

Las teorías sobre la migración han puesto mayor interés en las causas de la movilidad y escasamente se han ocupado de las cuestiones relacionadas con quiénes migran, dejando de lado las experiencias específicas por género en la movilidad espacial de la población. En ese sentido, durante mucho tiempo prevaleció la errónea noción de que los hombres migran y las mujeres no.

Al parecer, el reconocimiento de las mujeres migrantes con motivaciones laborales sigue presentando ciertas resistencia no sólo en los trabajos académicos sino también en discursos políticos sobre migración internacional, con mucha frecuencia, se centran en las oportunidades económicas comparativas para los hombres, porque entre todavía un número importante de investigadores y políticos prevalece la idea de que las mujeres se mueven como acompañantes, es decir, los patrones de circulación y asentamiento de las migrantes son el resultado de las deci-

siones de varones como por ejemplo del padre, los hermanos o el marido de la mujer. El no reconocimiento de las mujeres como migrantes de trabajo aún se mantiene, no obstante que en forma consistente en las últimas cuatro décadas ellas han migrado en cantidades similares a las de los hombres<sup>4</sup> siendo su principal motivo, la búsqueda de empleo o de oportunidades económicas.

Los estudios sobre movilidad espacial de población desde la perspectiva de género, han evidenciado que las teorías de la migración no consideraban los motivos para la movilidad de las mujeres por lo que éstas no podían ser analizadas por los modelos desarrollados a partir de aquellos marcos. Dado que el principal motivo para migrar ha sido el económico, las teorías migratorias han sido construidas con base, principalmente, en la migración laboral, si tradicionalmente se ha otorgado a los varones la función productiva, parece deducirse —de forma errónea— que la migración debe ser masculina y, la femenina en su caso es de acompañamiento. Desde este marco, en el caso de las mujeres que migran por razones laborales, en tanto estarían haciendo funciones masculinas, deberían seguir los mismos patrones que los hombres. Por lo que la comunidad científica presentaba (y aún hay muchos investigadores que conciben) el patrón migratorio sin tener en cuenta la migración diferencial entre géneros, bajo el supuesto que para analizar el fenómeno migratorio era suficiente tomar como modelo la migración masculina (Gregorio, 1998, 2012; Ariza, 2000; Campani, 2010; Baca 2011; Becerril, 2011; Sánchez y Sierra, 2013). Afortunadamente en la actualidad, cada vez más investigadoras hacen alguna referencia a las relaciones de género en estudios sobre diversas temáticas del fenómeno migratorio internacional (mercado de trabajo, globalización, etnicidad, familia transnacional, etcétera).

Con el desarrollo de los estudios con enfoque de género, se han ampliado los conocimientos sobre las particularidades de las migraciones femeninas. Los hallazgos de investigación encontrados en los diversos estudios sobre las migraciones que registraron a las mujeres como protagonistas en varias de las grandes corriente migratorias campo-ciudad y en las propias migraciones internacionales y, el considerar a las migraciones como un componente de procesos socioeconómicos más amplios contribuyeron a darle visibilidad al protagonismo de las mujeres en la reproducción social y el cambio social.<sup>5</sup> “Mostrar que la reproducción social se asienta

<sup>4</sup> La Organización Internacional del Trabajo confirma que desde 1960 la cantidad de mujeres que migran cruzando fronteras nacionales llegó a ser casi la misma que de hombres (47 por ciento). Desde entonces, la proporción femenina de la migración internacional ha aumentado levemente hasta alcanzar 48 por ciento en 1990, casi 49 por ciento en el 2000, y 49 por ciento para el 2014, según la Organización Internacional para las Migraciones.

<sup>5</sup> Para Virginia Maquieira (2001) si el enfoque de género considera indisoluble el análisis de las catego-

en las desigualdades de género así como en otras desigualdades, y que éstas son inmutables” (Gregorio, 2012: 39), sigue formando parte de los intereses académicos de los estudios feministas.

La movilidad femenina se circunscribe a particulares motivaciones relacionadas con las construcciones culturales, instituciones sociales y relaciones de poder imperantes en sus comunidades y hogares, así como a sus propias experiencias de vida y tipos de actividades cotidianas que realizan. Sobresale la importancia del contexto del hogar como espacio en donde se toman decisiones, donde se forjan los diferentes intereses de sus miembros, donde se tejen las redes y donde se aceptan, favorecen o condicionan las migraciones, es decir, donde hay influencia directa respecto de quién migra y quién no, o bien bajo qué circunstancias lo hacen los hombres y en qué condiciones lo hacen las mujeres.

Indudablemente, un aspecto trascendental para el desarrollo del análisis de la relación entre migración femenina y mercados de trabajo es el reconocimiento de movimientos migratorios autónomos de mujeres. De igual forma es importante subrayar la necesidad de considerar en los estudios sobre migraciones femeninas las articulaciones de género/raza o etnia, generación y de otras relaciones sociales como el estrato social y, tomar en cuenta referentes socioeconómicos de los lugares de origen y de destino de la corriente migratoria en estudio, porque su consideración aportará a una mejor lectura de la participación de las diversas formas de ampliar las relaciones sociales; aunque claro está que las bases de datos nunca serán lo suficientemente amplias para dar cabida a todas las relaciones sociales involucradas en el fenómeno.

Sin embargo, contemplar los aspectos de género implicados en los procesos migratorios más la consideración de otros reconocimientos de diferenciación sociodemográficos, marcado el establecimiento de las especificidades entre migraciones masculinas y femeninas, lo que, a su vez, ha permitido apreciar las complejidades y el predominio de las mujeres en algunas corrientes. El reconocimiento sobre la necesidad de comprender las migraciones como “procesos generizados” (Gregorio, 1998: 6) se ha fortalecido con la producción de estudios sobre las migraciones desde la perspectiva de género, lo que implica que se han sometido a la discusión las relaciones de poder y los trabajos realizados por las mujeres, mismos que usualmente son menospreciados incluso negados, en tanto parte del trabajo total que desarrollan las mujeres: el reproductivo, sigue sin considerarse trabajo, con lo cual, insisto, se omite la consideración de la división sexual

---

rias culturales, las relaciones sociales y los componentes estructurales de las instituciones y la economía política, entonces desde el feminismo se requeriría analizar las prácticas sociales no sólo como reproducción del sistema sino también como respuestas a tales dinámicas.

del trabajo, del trabajo realizado por las mujeres en diferentes localizaciones en tanto trabajadoras internacionales, es decir, actoras de la composición y dinámica de las migraciones transnacionales.

### **Mercado de trabajo internacional y trabajos reproductivos remunerados**

Sin desconocer los problemas de desarrollo de las naciones emisoras de población, la movilidad internacional de trabajadores no puede explicarse únicamente como consecuencia de los efectos de “expulsión” de los países de origen de las migraciones, sino que hay que comprenderla dentro del contexto social, económico y político mundial. Es necesario reconocer el papel fundamental que han jugado los procesos de globalización y de liberalización económica; el predominio de la economía del mercado que fomenta la competencia y la resolución individual de la supervivencia que ha llevado al empobrecimiento de amplios sectores de las sociedades, pero también hay que considerar que las transformaciones demográficas, sociales y económicas han incrementado la demanda de cuidados. Estos factores, y otros más, actúan como impulsores importantes de las crecientes migraciones actuales, de ahí que se comparta el criterio de que, situar el análisis de las migraciones como resultado de las deficiencias socioeconómicas de las comunidades de origen, es una visión parcial del fenómeno pues se considera a individuos, grupos sociales y gobiernos de los países emisores, como únicos responsables de los procesos migratorios internacionales; sin tomar en cuenta el impacto del nuevo orden mundial y la participación que tienen las sociedades receptoras.

Bajo esas consideraciones, Saskia Sassen (2003) entiende a las migraciones como un componente de la economía globalizada, y hay coincidencia con la autora en cuanto que las formas actuales de usos de la fuerza de trabajo, los trabajos “atípicos”, la expansión de los sectores informal e ilegal, la precarización, flexibilización, feminización y rejuvenecimiento que caracterizan a los mercados laborales nacionales e internacionales actuales, no son una desviación o anomalía del sistema, sino elementos estructurales del mismo. La migración no puede entenderse adecuadamente de manera aislada, sino como un aspecto integral de los complejos problemas y desafíos del capitalismo contemporáneo global.

Asimismo, la relación entre migración y género se enmarca en un proceso de feminización del trabajo en el contexto de la globalización, cuyo nexo obedece a una dinámica propia del sistema capitalista y del uso específico de la fuerza de trabajo por género. El aumento de las migraciones

femeninas apareció como una consecuencia de la globalización donde, por un lado, la demanda de mano de obra femenina en los países del norte se amplió (especialmente en algunas ramas del sector servicios donde prevalecen salarios bajos) y, por otro lado, producto de modelos económicos neoliberales implantados en países en desarrollo, amplios sectores de la población se empobrecieron y se encontraron frente a la necesidad de buscar oportunidades económicas fuera de su nación.

Ahora bien, aunque las migraciones de trabajo involucran a población de países en desarrollo que participan en la movilidad a partir, principalmente, de la necesidad de cubrir sus necesidades básicas para la reproducción social no nos quedamos a ese nivel, hay que tener presente que las dinámicas migratorias ocurren en contextos particulares, contruidos por las fuerzas económicas del capitalismo como modo de producción, por lo que las condiciones creadas son, básicamente, de desigualdades socioeconómicas entre regiones. Pero como hemos planteado, las migraciones también hacen referencia a las desigualdades de género, es decir, en el actual contexto, la división de género se impone como característica de las migraciones transnacionales en el marco de la globalización. La fuerza de trabajo femenina es necesaria en el campo migratorio y es preferente en determinados sectores económicos como en el servicio doméstico o bien en áreas profesionales como la enfermería, también sobresale el sector de la agricultura, especialmente en tareas muy específicas como la pisca o el empaque.

Algunos flujos migratorios son exclusivamente masculinos como los del norte de África y Pakistán. Otros como los de Filipinas son casi exclusivamente femeninos (Campani, 2010: 134), desde luego que también hay mixtos, donde los hombres y la mujeres tienen una representación en la corriente migratoria, relativamente equilibrada, pero eso no quiere decir que ellos y ellas, indistintamente, sean requeridos para realizar cualquier empleo (en términos de división sexual del trabajo y no solo de capacidad, experiencia o habilidades para realizarlo).

Aunque en términos muy generales, centraremos nuestra atención en el trabajo reproductivo remunerado que las mujeres inmigrantes realizan esencialmente en el medio urbano de los países receptores en donde la sociedad y, en concreto las familias, también han sido afectadas por el modelo de desarrollo económico; la competencia en el medio laboral, la incertidumbre ante el puesto de trabajo, las deudas difíciles de pagar entre ellas el crédito de la vivienda o por otros motivos demandan mayor atención de los empleados, conjuntamente más integrantes de la familia están incorporados a las labores productivas y al mismo tiempo crecen

las economías subsistencia, en las cuales las mujeres inmigrantes suelen realizar esos trabajos indispensables para la reproducción cotidiana de las familias pero que no son reconocidos en ese sentido. Son mujeres migrantes que además de prestar servicios de cuidados de manera remunerada deben garantizar la atención de sus propios hijos, quienes la mayoría de las veces permanecen en el país de origen a cargo de otras mujeres, con lo cual se desarrollan relaciones a un nivel internacional que se han dado en llamar cadenas globales de cuidado (Hochschild, 2001).

Para que los miembros de esas familias puedan dedicar tiempo a lo productivo, para que sean “autónomos” alguien debe ocuparse del espacio del cuidado. De esos cuidados que las personas requieren a lo largo de todo el ciclo vital, con las dependencias específicas que implica cada etapa de la vida, pues no se puede prescindir de ciertos trabajos, como se ha planteado arriba, “el sistema capitalista es totalmente dependiente de la economía del cuidado y de los recursos naturales” (Carrasco, 2014: 2),

A partir de la mercantilización del cuidado se mantiene y se generan nuevas desigualdades de género que encuentran una expresión muy clara en el trabajo reproductivo remunerado realizado por mujeres migrantes internacionales. Pues en el actual orden global, se han organizado formas de organizar el cuidado necesario para la provisión de asistencia y de afectos y son las mujeres las principales generadoras/trabajadoras de esos cuidados. Aunque las desigualdades que “retrata” el trabajo reproductivo remunerado de la inmigrantes también evidencia desigualdades entre las mujeres en esa “mercantilización de la vida íntima” (Hochschild, 2008). En tanto, las cadenas de cuidados

Muchas veces conectan tres series de cuidadoras: una se encarga de los hijos de las emigrantes en el país de origen, otra cuida de los hijos de la mujer que cuida de los hijos de la emigrante, y una tercera cuida de los hijos de las profesionales en el primer mundo. Las mujeres más pobres crían a los hijos de las mujeres más acomodadas mientras mujeres todavía más pobres o más viejas o más rurales cuidan de sus hijos (Hochschild, 2001: 195 en Gregorio, 2012: 49).

Como se puede pensar, la cuestión de las jerarquías entre mujeres no es un rasgo característico de la globalización, hace siglos que eso que pasa, no por ello deja de ser importante de señalar. En todo caso lo más destacable respecto de la interseccionalidad de la categoría género con otras categorías de diferenciación, es lo que propone Gregorio (2012: 49):

[...] enfatizar en la comprensión de la organización social de los cui-

dados en todas sus dimensiones —emocionales, corporales, sociales, económicas, políticas y éticas— como eje de nuestra existencia en el sentido de “sostenibilidad de la vida” planteado por Carrasco (1991), tratando de comprender situacionalmente sus propias lógicas de jerarquización y tramas de significación.

Bajo este referente, estaríamos en mejor posibilidad de mostrar y estudiar las múltiples significaciones del cuidado, más allá de hablar de “extracción” de cuidado de unas mujeres hacia otras. Aunque no es tema que carezca de interés pues nos resitúa en la discusión de la división sexual del trabajo y de ella la asignación del trabajo reproductivo y de cuidados a las mujeres, a todas las mujeres ¿y los hombres dónde han quedado? Bueno, los hombres siguen participando casi de manera exclusiva en el trabajo remunerado mientras que para las mujeres persiste la carga social de la obligación de la doble presencia.

Por otro lado, considero relevante poner el acento en el reconocimiento de la gran diversidad de situaciones, orígenes migratorios, trayectorias, estrategias que las mujeres están aportando a las migraciones internacionales y al trabajo reproductivo. En el mismo sentido que Carmen Gregorio, Oso y Parella (2012: 13) plantean que “lo que sin duda convierte la actual transferencia de cuidado en un fenómeno cualitativamente distinto es la imposibilidad de poder captar la complejidad del trabajo reproductivo desde un marco analítico que no sea global”. Estas es una visión más compleja de la mujer migrante, que trasciende la visión de la mujer inmigrante víctima de múltiples discriminaciones.

## **Reflexiones finales**

Al referirnos a la economía del cuidado donde las mujeres (inmigrantes) son centrales en realidad se está ante la extensión de lo privado doméstico, como espacio de reproducción primaria de los sujetos, hacia el ámbito del tráfico mercantil hacia donde se ha desplazado la reproducción social ya que es en la esfera de la circulación mercantil donde, mediante el intercambio de mercancías, se asegura la reproducción de los integrantes de la familia, pero lo que es un hecho es que se muestra una innegable relación entre esfera de la producción material y de la reproducción doméstica, en la que la reproducción transcurre por los circuitos de la producción mercantil, al mismo tiempo que la producción material se vale de las formas de organización y del trabajo doméstico para ampliar su ámbito productivo.

Aún más, el hecho de que las mujeres accedan al mercado de trabajo

en actividades que, preponderantemente, son extensión de las labores domésticas, o en el caso específico de las migrantes que realizan trabajo de reproducción denota no un acceso a la esfera de lo público —entendida ésta como un espacio de discusión y decisión sobre el bien colectivo, es decir, de los asuntos que atañen al conjunto de la sociedad— sino que expresa una expansión de lo doméstico y los cuidados a los circuitos de la producción mercantil, donde sólo cabe pensar que el acceso de las mujeres a lo público está pasando, por una publicitación de lo privado, es decir, por un proceso donde las actividades laborales de las mujeres se están convirtiendo en objeto de discusión pública, esto es, que atañen ya al bienestar de la sociedad en su conjunto, aunque están aún ceñidas a las viejas necesidades patriarcales: limpieza, cuidado y sexo.

Resulta claro que el casi olvidado debate sobre el papel del trabajo doméstico o reproductivo tiene nuevos elementos para la discusión porque el nudo continúa, ahora se discute en el contexto de la economía global y de las migraciones femeninas.

La tradicional división sexual del trabajo persiste en las diversas sociedades, estamos lejos de superarla mientras los hombres no se involucren. No está superada la revolución de género en las sociedades más y menos desarrolladas, hay avances sí, muchos pero “para alcanzar la igualdad social, los trabajos de mujeres y hombres deben ser del mismo tipo con respecto de la producción de valores de uso social. Para ello, la producción, el consumo y el cuidado deben considerarse en una misma esfera” (Antón, 2011: 24).

## Bibliografía

Antón, Gemma (2011) *Conciliación e igualdad de género. Planteamiento y proceso de los planes de igualdad de oportunidad de mujeres y hombres y su impacto en las relaciones en el doble trabajo*, Tesis de Máster en Antropología y Etnografía, Barcelona: Universidad de Barcelona.

Ariza, Marina (2013) “Inmigración y trabajo reproductivo. El servicio doméstico en Estados Unidos en tiempos de globalización”, en Martha Judith Sánchez e Inmaculada Sierra (coords.) *Ellas se van, mujeres migrantes en Estados Unidos y España*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Ariza, Marina y Orlandina de Oliveira (2000) “Género, trabajo y familia: consideraciones teórico-metodológicas”, en *La población de México. Situación actual y desafíos futuros*, México: Conapo.

Baca, Norma, Dídimo Castillo, Graciela Vélez y Jorge Arzate (2011) *Precariza-*

*ción laboral y participación por género en mercados de trabajo urbanos*, Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.

Beck, Ulrich (2002) *La sociedad del riesgo*, Barcelona: Siglo XXI.

Baldassar, Loretta y Laura Merla (2014) *Transnational families, migration and the circulation care. Understanding mobility and absence in family life*, Londres: Routledge.

Becerril, Ofelia (2011) *¡Soy un tunante, cual loco caminante! Transmigrantes mexicanos a Canadá conteniendo el género, la sexualidad y la identidad*, Zamora: El Colegio de Michoacán.

Beck, Ulrich (2002) “Libertad o capitalismo: el incierto futuro del trabajo”, en *El País*, 24 de febrero, Madrid.

Bedoya, María Rocío (2012) “Las desigualdades de género en la globalización: el caso de los contingentes de trabajadoras colombianas hacia España”, en *Dilemata. Revista internacional de éticas aplicadas*, núm. 10, Barcelona.

Benería Lourdes (1992) “Mercados globales, género y el Hombre de Davos”, en *La Ventana*, núm. 10, Zapopan: Universidad de Guadalajara.

Benería, Lourdes (2003) “La mujer y el género en la economía: un panorama general”, en Paloma De Villota (ed.) *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberación. Análisis de su impacto sobre las mujeres*, Barcelona: Icaria.

Borderías, Cristina, Cristina Carrasco y Teresa Torns (2011) *El trabajo de cuidados: antecedentes históricos y debates actuales*, Barcelona: La Catarata.

Campani, Giovanna (2010) “Género e inmigración”, en Luis Amador y Ma. del Carmen Moral (coords.) *Intervención social y género*, Madrid: Narcea.

Carrasco, Cristina (2009) “Mujeres, sostenibilidad y deuda social”, en *Revista de educación*, Madrid: Ministerio de Educación y Ciencias.

Carrasco, Cristina (2014) “No es una crisis, es el sistema”, en *Con la a*, núm. 1, Madrid. Disponible en <http://numero1.conlaa.com/archivos/562> (28 de junio de 2015)

Castillo, Dídimo (2009) *Los nuevos trabajadores precarios*, México: Miguel Ángel Porrúa / Universidad Autónoma del Estado de México.

Cepal (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013) *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2013*, Santiago de Chile: Cepal / Eclac.

Federici, Silvia (2010) *Calibán y la bruja*, Madrid: Trotasueños.

Gregorio, Carmen (1998), *Migración femenina: su impacto en las relaciones de género*, Madrid: Narcea.

Gregorio, Carmen (2012) “Trazando una genealogía desde la crítica feminista en el campo de las migraciones transnacionales”, en Carmen Gregorio y Martha Castañeda (coords.) *Mujeres y hombres en el mundo global. Antropología feminista en América Latina y España*, México: Siglo XXI / Universidad Nacional Autónoma de México.

- Harding, Sandra (1998) “¿Existe un método feminista?”, en Eli Bartra (comp.) *Debates en torno a la metodología feminista*, México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Hartmann, Heidi (1994) “Capitalismo, patriarcado y segregación de los empleos por sexo”, en Cristina Borderías (comp.) *Las mujeres y el trabajo*, Barcelona: Icaria.
- Kritz, Ernesto (1984) *Sociedad y Estado en tiempos de globalización*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- León, Magdalena (2001) “Políticas neoliberales frente al trabajo femenino”, en Gioconda Herrera (ed.) *Estudios de género*, Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Lipszyc, Cecilia (2004) *Feminización de las migraciones: sueños y realidades de las mujeres migrantes en cuatro países de América Latina*, Santiago de Chile: Caminar sin miedo.
- Maquieira, Virginia (2001) “Género, diferencia y desigualdad”, en Elena Beltrán y Virginia Maquieira (eds.) *Feminismos: debates teóricos contemporáneos*, Madrid: Alianza.
- Maquieira, Virginia (2006) “Mujeres, globalización y derechos humanos”, en Virginia Maquieira (ed.) *Mujeres, globalización y derechos humanos*, Madrid: Cátedra.
- McDowell, Linda (1999) *Género, identidad y lugar*, Madrid: Cátedra.
- Miguel, Ana (2010) “Prólogo”, en Laura Nuño *El mito del varón sustentador. Orígenes y consecuencias de la división sexual del trabajo*, Barcelona: Icaria.
- Nuño, Laura (2010) *El mito del varón sustentador. Orígenes y consecuencias de la división sexual del trabajo*, Barcelona: Icaria.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2014) *Panorama Laboral 2014 América Latina y el Caribe*, Sao Paulo: Oficina Regional de la Organización Internacional del Trabajo.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2013) *Panorama Laboral 2013 América Latina y el Caribe*, Lima: Oficina Regional de la Organización Internacional del Trabajo.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1999) *Panorama Laboral 1999 América Latina y el Caribe*, Lima: Oficina Regional de la Organización Internacional del Trabajo.
- Oliveira, Orlandina, Marcela Eternot y Ma. de la Paz López (1999) “Familia y género en el análisis sociodemográfico” en Brígida García (coord.) *Mujer, género y población en México*, México: El Colegio de México.

ONU Mujeres (Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres) (2015) *El progreso de las mujeres en el mundo 2015-2016. Transformar las economías para realizar los derechos*, Nueva York: ONU Mujeres

Oso, Laura y Sonia Parella (2012) “Inmigración, género y mercado de trabajo: una panorámica de la investigación sobre inserción laboral de las mujeres inmigrantes en España”, en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, núm. 1, vol. 30,

Pateman, Carole (1996) *Críticas feministas a la dicotomía público/privado*, Barcelona: Paidós.

Russell-Hochschild, Arlie (2008) *La mercantilización de la vida íntima. La casa y el cuidado*, Barcelona: Katz.

Sánchez, Martha Judith e Inmaculada Sierra (coords.) (2013), *Ellas se van, Mujeres migrantes en Estados Unidos y España*, México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Sassen, Saskia (2003) *Contrageografías de la globalización. Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*, Madrid: Traficantes de sueños.

Sollova, Vera y Norma Baca (1999) “Enfoques teórico metodológicos sobre el trabajo femenino”, en *Papeles de población*, núm. 20, Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.

Yáñez, Sonia (2004) “La flexibilidad laboral como nuevo eje de la producción y la reproducción”, en Rosalba Todaro y Sonia Yáñez (eds.) *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*, Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer / Fundación Ford.



NUEVAS DESIGUALDADES, POBREZA LABORAL  
Y SIGNIFICADOS DEL TRABAJO



# Equidad de género en el programa Mujeres Trabajadoras Comprometidas en el Estado de México

Evelín Pérez González\* y Jorge Arzate Salgado\*\*

## Introducción

En este capítulo se hace un acercamiento al programa “Mujeres Trabajadoras Comprometidas” (MTC) desde una perspectiva de género, programa implementado por el Gobierno del Estado de México entre los años 2008 a 2012. Dicho programa estaba dirigido a mujeres entre los 18 y 35 años de edad que radicaban en localidades y áreas geoestadísticas básicas de alta marginación en municipios rurales y urbanos del Estado de México. El objetivo del trabajo es explorar el desempeño de este programa en el caso de una comunidad del valle de Toluca.

MTC fue un programa compensatorio focalizado dirigido hacia las mujeres vulnerables, que pretendía resolver su situación económica y social de precariedad, así como erradicar su condición de exclusión y pobreza mediante el otorgamiento de apoyos económicos. El acercamiento al programa se hace desde una metodología cualitativa, la cual exploró las siguientes dimensiones: autonomía del género, oportunidades de las mujeres y su familia de acceso a los servicios públicos, seguridad económica de la mujer para su familia, y eficiencia en la operación del programa.

Uno de los objetivos centrales del programa era el de complementar el ingreso de las mujeres beneficiarias, mediante la entrega de transferencias en efectivo, para disminuir su condición de marginación. Por lo que era un programa compensatorio dirigido a la lucha contra la pobreza de la mujer rural. Este programa enfatizó el apoyo al género femenino como una estrategia para mejorar el bienestar de la familia.

\* Servidora pública en el municipio de Tenango del Valle.

\*\* Profesor-investigador de la Universidad Autónoma del Estado de México.

La investigación fue realizada en la comunidad de San Pedro Tlanixco, perteneciente al municipio de Tenango del Valle, en el valle de Toluca. En donde existe una cultura patriarcal arraigada, la cual se caracteriza por la superioridad del hombre frente a la mujer.

### **Perspectiva metodológica**

Si bien el género se refiere a las construcciones sociales, simbolismos, significados que se asignan a cada cuerpo sexuado, así como el tipo de relaciones que se establecen entre ambos sexos (varón y mujer), según sean los contextos (espacio-temporal) de cada sociedad (Lamas, 1996); el género es la perspectiva que se adhiere a las críticas de la modernidad y del desarrollo con el fin de reconstruir espacios de reflexión sobre la identidad, la diferencia o diversidad y el poder entre géneros.

La categoría analítica de género es en sí la posibilidad de postular una renovada teoría emancipadora; en otras palabras, es la oportunidad de producir un conjunto de “conocimientos necesarios para liquidar la desigualdad y subordinación de las mujeres” (De Barbieri, 2002: 106). El género es una categoría transversal que aporta elementos para esclarecer las desigualdades entre las clases, entre las razas y las etnias para el caso de la mujer y los hombres.

El objetivo de la perspectiva de género es que las mujeres tengan en sus sociedades más libertades para decidir en un mundo de igualdad de oportunidades, así como valorar su participación en el desarrollo social; pero no como objetos del desarrollo, sino como personas diferentes a los varones para cambiar desde su acción el orden social que las ha sujetado.

El género es la categoría que las teorías feministas han elaborado para dotar a la mujer de poder-saber. La idea es que el saber no tenga que desligar la teoría de la práctica. En este sentido las premisas que se le imputan a la categoría de género son: autonomía y libertad, autoconciencia, reconocimiento y auto-significación (Lagarde, 2001-2002; Hierro, 1998).

Se trata de considerar al género como sujeto de acción, el cual, dentro de su campo socialmente institucionalizado, distribuye cuotas de poder según criterios valorizados en la diferencia sexual. En este sentido la economía política feminista podría ser el punto de partida para refutar a las ideologías hegemónicas y patriarcales que impiden el proceso y la equidad de género (Vizcarra, 2002a).

De esta manera es como las corrientes feministas se vieron influenciadas por el pensamiento marxista en las décadas de los setenta y ochenta, dentro de las cuales destacaban las preocupaciones centrales de las

desigualdades sociales y particularmente las de géneros en los de producción y reproducción del capitalismo, tanto al interior de los hogares como a nivel local-regional, y éstos dentro de contextos de la división internacional del trabajo (Benería, 1979; Nash y Safa, 1980; Nash y Fernández, 1984).

Carrasco (1999) señala que la propuesta feminista busca, ante todo, la reconceptualización de categorías analíticas neutras que traspasan el pensamiento marxista clásico y, aún más, que atraviesan el debate sobre las formas de explotación de las mujeres basadas en relaciones sociales capitalistas y las patriarcales cimentadas en el control de las mujeres en el ámbito doméstico. El punto de partida es no idealizar las categorías, de ahí la necesidad de re conceptualizarlas o al menos repensarlas en varias vertientes. Se observa que el dominio patriarcal-capitalista se ve reflejado en el control masculino de ciertos campos decisivos para mejorar las condiciones de vida de las mujeres como el acceso a la información, al saber-hacer, a la tecnología, a puestos políticos, sobre todo a los recursos y sustentabilidad de ellos para asegurar la subsistencia de la familia y de la comunidad.

Para Ivonne Vizcarra (2005) la economía política feminista prevé el estudio de las relaciones sociales que se producen en un largo proceso de interacción histórica entre instituciones y acciones colectivas e individuales, en el ejercicio del poder se presencian relaciones contradictorias jerárquicas y asimétricas, colocando constantemente en conflicto las categorías de género, clase, raza y etnia, en cuanto a las representaciones mentales o modelos subjetivos de los actores (ideología, construcciones sociales, usos, costumbres, reglamentaciones y cosmovisiones).

Se puede decir que la depreciación del valor del trabajo femenino condiciona el comportamiento, las costumbres, valores y la cultura política, trayendo con ello consecuencias prácticas para las mujeres, no sólo porque se les niega o condiciona el acceso a los recursos necesarios para cumplir con sus responsabilidades, sino porque su desvalorización social las hace más vulnerables a la marginación (Vizcarra, 2002b).

Una tarea de la economía política feminista es re-conceptualizar las desigualdades, creando un campo reflexivo y crítico sobre las nociones que restringen las libertades autónomas de los sujetos de conocimiento: la igualdad, la capacidad, derecho al acceso, equidad, bienestar social y justicia social (Sen, 2000).

Lagarde (2001-2002) atribuye al género femenino la sororidad como un paradigma feminista que, basados en los encuentros en la diversidad de mujeres, convergen sus intereses en un pacto ético para reconstruir to-

das las formas y prácticas políticas de dominio, desigualdad, opresión y represión en las mujeres. La sororidad es política en tanto se acerca a un pacto de alianza que de-construye la misoginia y construye la igualdad en una convivencia de paz entre mujeres y varones, gracias a la capacidad de incidencia, negociación y avance colectivo entre mujeres (Lagarde, 2001-2002: 21-22).

Las mujeres pobres y, por lo general indígenas, se enfrentan a nuevos campos de batalla al establecer una relación directa con el Estado a través de los programas compensatorios, pues ellas se quedan al frente de las responsabilidades, mientras que los varones (esposos, hijos, hermanos, cuñados, padres) no están; muchas veces los programas de enfoque de género diseñados para aliviar la pobreza han olvidado a las mujeres en sus estrategias de transferencias de recursos, siendo que estos entran en una dinámica doméstica establecida bajo un orden simbólico de asignación de los roles arraigados a las costumbres patriarcales (Vizcarra, 2002b). Al excluir a los varones de la co-responsabilidad del programa, se contribuye a perpetuar los procesos de desigualdad social entre los géneros, lo cual desfavorecen el “empoderamiento” de las mujeres para mejorar su condición femenina. Arzate (2004) encuentra que el Programa Progres-Oportunidades genera “un doble efecto de vulnerabilidad”, por un lado, centra la responsabilidad del programa en las mujeres, aumentando su carga de trabajo, mientras por otro, separa al varón de su responsabilidad al no establecer mecanismos de participación en el programa.

La perspectiva de género nos ayuda a comprender que la mujer es un sujeto fundamental en la reproducción de su familia, pero muchas veces, las políticas implementadas por el Estado hacia ellas no producen un cambio o empoderamiento sustancial en su vida. La perspectiva de género nos ayuda, en términos metodológicos, a comprender la precariedad de la mujer, es decir, el sistema de desigualdades sociales y económicas que sufre y cómo estas situaciones están anudadas a formas culturales de dominación masculina (Arzate y Vizcarra, 2007). Lo que se busca en este trabajo es comprender de qué manera una acción de Estado puede o no romper estas relaciones asimétricas de poder, a la vez que explorar si la acción gubernamental generó nuevas relaciones de poder y dominación hacia la mujer.

## **El programa**

El apoyo económico que otorgaba el programa era entregado a las mujeres beneficiadas de manera mensual, durante un periodo continuo de cinco a seis meses. El apoyo era de 650 pesos mexicanos para la zona rural y de 550 para la zona urbana.

La operación del programa se puede resumir en las siguientes etapas de implementación:

- Por medio de una convocatoria expedida por el Gobierno del Estado de México, a través de la instancia ejecutora se invitaba a las mujeres que cumplieran con los requisitos establecidos en las reglas de operación del programa.
- La entrega y recepción de solicitudes, así como la publicación de las listas de las beneficiarias se hacía a través de los módulos que se instalaran en puntos estratégicos de cada uno de los municipios beneficiados con el programa.
- El comité del programa determina las solicitudes que procedan de acuerdo con los criterios establecidos en las reglas de operación.
- La autorización de las solicitudes dependía del dictamen que emitiera el comité.
- El mecanismo y calendario para la entrega del apoyo era determinado por el comité.
- Entrega de apoyos y recepción de documentos.
- La entrega de los apoyos se realizaba de forma mensual, en los periodos y etapas que determinaba el comité. Se llevaba a cabo en los módulos que se instalaban en los municipios que señalaba la convocatoria, en las fechas que para tal efecto determinaba el comité.
- Se realizaba una base de datos con la información de las cédulas de registro. Una vez que la solicitante había cumplido con los requisitos, se registraba y se validaba dicha información, la cual una vez aprobada por el comité del programa se capturaba para incorporarse al padrón de beneficiarias.

La instancia ejecutora integraba el padrón de beneficiarias con base en la información recabada, de acuerdo con lo previsto en la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Estado de México y Municipios, Transparencia, Auditoría, Control y Vigilancia.

El Consejo Estatal de la Mujer y Bienestar Social tendría disponible el padrón de beneficiarios de este programa, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo primero del artículo 12 de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública del Estado de México y Municipios. La auditoría, control y vigilancia del programa estaba a cargo del Órgano Superior de Fiscalización del Estado de México, la Secretaría de la Contraloría del Gobierno del Estado de México y el Órgano Interno de Control de la instancia ejecutora.

Según datos oficiales del Programa durante el año 2008 se beneficiaron a 1, 841 mujeres en el municipio de Tenango del Valle.<sup>1</sup>

## **Supuesto impacto del programa desde la perspectiva oficial**

En términos del numeral Quinto de los Lineamientos y Criterios para la Integración y Actualización del Padrón de Beneficiarios de los Programas de Desarrollo Social del Gobierno del Estado de México,<sup>2</sup> la información de las beneficiarias del programa Mujeres Trabajadoras Comprometidas, se integra por municipio y no por comunidad, por lo que no es posible tener un dato preciso de cuántas mujeres fueron beneficiadas en la comunidad de San Pedro Tlanixco. De acuerdo con las Reglas de Operación, publicadas en la Gaceta del Gobierno el 29 de enero de 2008, el Programa Mujeres Trabajadoras Comprometidas se dirigió a garantizar la igualdad de oportunidades para que las mujeres alcancen su pleno desarrollo y ejerzan sus derechos en igualdad a los hombres. El apoyo económico de este programa social en teoría coadyuvó al incremento de su ingreso familiar como apoyo para cubrir necesidades de alimentación, salud, educación, vestido, transporte público, mejoramiento de vivienda, servicios básicos y patrimonio. El programa hasta mediados de 2013 no había contado con alguna evaluación oficial.

## **Trabajo de campo**

El trabajo de campo se basó en una serie de entrevistas semiestructuradas dirigidas a mujeres beneficiadas por el programa, las cuales ingresaron a éste el 29 de enero de 2008. Lo cual significó la realización de varios encuentros cara a cara dirigidos hacia la comprensión de situaciones de precariedad y desventaja desde su posición de género. Se entrevistaron a 10 mujeres entre los 19 a 27 años de edad. Se trató de entrevistar a más mujeres beneficiarias pero esto no fue posible ya que algunas no quisieron acceder a la entrevista pues sintieron miedo de que fueran reprimidas por sus esposos. A las mujeres entrevistadas se les explicó detenidamente para qué era la entrevista, de esa manera dieron la oportunidad de entrar en sus hogares. La mayoría de las mujeres entrevistadas fueron jóvenes madres solteras, que tiene que trabajar a diario, por lo que tenían que dejar a sus hijos al cuidado de alguien. En este trabajo se omiten los nombres de las entrevistadas para salvaguardar su identidad. Para la mejor identificación de las entrevistadas ver la Tabla 1 al final del capítulo.

<sup>1</sup> Información obtenida en la Dirección de Desarrollo Social del municipio Tenango del Valle.

<sup>2</sup> Cfr. [www.edomexgobmx/cemybs](http://www.edomexgobmx/cemybs), 08/04/2015.

Las dimensiones cualitativas que se trabajaron en campo son cuatro: conocimiento en torno a la capacidad de producción de autonomía de la mujer, conocimiento en torno a la capacidad de generación de oportunidades por parte del programa hacia la mujer, conocimiento en torno a la capacidad de generación de seguridad económica del programa hacia la mujer beneficiaria, y conocimiento en torno a la eficiencia en la operación del programa.

La comunidad de San Pedro Tlanixco, Valle de Toluca, se encuentra hacia el sur a 40 minutos de la ciudad de Toluca; en 2010 contaba con 5, 307 habitantes, 2, 576 hombres y 2, 731 mujeres y es una comunidad considerada en situación de vulnerabilidad. De manera tradicional la mayoría de los jóvenes se casan a temprana edad, por lo que son padres y madres muy pronto.<sup>3</sup> El 30 por ciento de habitantes se dedican a la herbolaria, es decir, recolectan plantas medicinales como el gordolobo, sauco, tila, pericón, cola de caballo, encino, prodigiosa. Pero sus ganancias son pocas, por ejemplo, el kilo de sauco cuesta cinco pesos, por lo que lo que obtienen es sólo para sobrevivir día a día.

Como comentan los recolectores, las hierbas se las venden a intermediarios de la misma comunidad y ellos la llevan al Distrito Federal, a los laboratorios para que realicen medicamentos naturales. En la recolección participan mujeres y hombres; también trabajan en el corte de flor en el municipio de Villa Guerrero. Aproximadamente, 30 por ciento de los jóvenes estudia, pero son muy pocos los que terminan una carrera profesional, ya sea por los gastos que se generan o por que deciden irse a trabajar a Estados Unidos. Otro 20 por ciento de la población económicamente activa de esta comunidad se dedica al trabajo del campo. La comunidad cuentan con dotación ejidal de 650 hectáreas, en donde siembran maíz para el auto consumo. Les resulta imposible la siembra de otro tipo de cultivo por los enormes costos que representaría para sus familias. Un 10 por ciento tiene empleos informales en la ciudad, trabajo doméstico, en la construcción, en empresas, y el otro 10 por ciento son profesionistas, los cuales cuentan con un trabajo fijo.<sup>4</sup>

A continuación se presentan los principales hallazgos obtenidos en el trabajo de campo.

### *Autonomía para el género*

La autonomía se entiende como una condición que tiene que ver con una distribución diferente del poder doméstico, por lo tanto con el sentido en la toma de decisiones dentro del hogar.

<sup>3</sup> Información obtenida en la Dirección de Desarrollo Social del municipio Tenango del Valle.

<sup>4</sup> *Ibid.*

Esta dimensión analítica respondió a la pregunta de investigación: ¿en qué medida las mujeres que participan en el programa pueden generar otra dinámica diferente, autónoma, a la dictada por la cultura patriarcal existente en sus hogares y su comunidad? Es difícil asegurar que las mujeres al obtener un apoyo económico tan pequeño por parte de este programa se sientan con la capacidad suficiente de ser autónomas y no depender de una tercera persona, marido, en la toma de sus decisiones dentro del hogar; sobre todo porque viven en una comunidad con usos y costumbres muy arraigados, en donde existe machismo y donde la cultura patriarcal es la que tiene voz y mandato para realizar cualquier tipo de actividad. En esta comunidad la mujer tiene que acatar a lo que indique el esposo, ya que es “el hombre de la casa”, al cual se le tiene respeto y se debe hacer lo que el marido indique.

En muchas comunidades rurales e indígenas del Estado de México, por usos y costumbres, la mujer tiene que hacer lo que la suegra o el suegro digan, y/o a la vez, lo que el marido le indique, es así como la mujer tiene que vivir sujeta. Durante la investigación nos encontramos, incluso que a las mujeres les interesa más procrear hijos, para que los programas sociales les den más dinero. Argumentan que “así le alcanzaría para comprar más cosas” para su hogar y familia.

Las mujeres entrevistadas expresaron su deseo de ingresar al mercado de trabajo y demostrar “que pueden de la misma manera que los hombres”, “que también pueden aportar al ingreso económico de su hogar”; pero no es fácil para ellas, ya que esto les produce problemas con sus esposos, además de que tienen que resolver el quién les cuidaría a sus hijos. Se encontró un caso en donde la beneficiaria del programa tenía discusiones en su matrimonio, ya que su esposo no quería que mandara a sus hijos a la guardería ya que argumentaba que “la mujer está para cuidarlos y verlos, que no tiene otro quehacer más”.

Las mujeres de esta comunidad creen y quieren salir adelante por sí mismas pero la cultura patriarcal les es un obstáculo.

El emprendimiento es la superación de nosotras como mujeres y creo que ahora ya las mujeres podemos salir a delante, sin que dependamos de nuestro esposo y de los demás familiares, solas podemos buscar empleo (entrevista 10).

No obstante, algunas mujeres argumentan que ahora ya no es lo mismo, como en el pasado, ahora ellas pueden trabajar sin que sean mal vistas. Es notorio observar que la familia en ocasiones se aprovecha del apoyo económico que el programa les da a las mujeres.

Sí tengo mi propio dinero me pide; pero también luego si tengo dinero ya mi marido o mi suegra quiere que le preste, y después ya nunca me los regresan (entrevista 8).

En algunos casos el apoyo económico que el programa otorga sirve para algunas mujeres como herramienta para salir adelante de manera autónoma; se trata de una pequeña autonomía pero importante en la construcción de las estrategias de sobrevivencia de la mujer.

Sí, ya ve, hasta yo le ayudo a mi hija con sus niños y ella trabaja y ya le da su ayudita el gobierno y con eso ya le sirve, para invertir en algo. Y con lo que gana trabajando en el Distrito Federal, así vea, ni necesita del hombre, ella sola sacó adelante a sus hijos (entrevista 7).

Las mujeres piensan que trabajando por ellas mismas, pueden vivir mejor y de esta manera pueden no depender del hombre, además de ello se liberan de atenderlo. Esta idea lleva a las mujeres a refutar el matrimonio como cautiverio. Argumentan que ya pueden hacer lo mismo que el hombre. Algunas consideran que existe un poco de igualdad. Pero no en todos los casos, pues hay mujeres que tienen que hacer lo que su marido les indique sino las golpean.

El programa nos ayuda a mejorar, así los hombres ven que ya podemos participar igual que ellos; porque luego dicen que las mujeres no servimos para nada, usted cree. Yo pienso que ahora el gobierno, ya da más ayuda a las mujeres y nos cubre, si nos hacen algo los hombres, ya se les acusa y les va mal con la justicia (entrevista 7).

Las mujeres piensan que falta mucho por cambiar en el pensamiento de los hombres, y más en un pueblo como Tlanixco; ya que los hombres tienen sus ideas y hacen lo que sus papás les indiquen. Además de que sus tradiciones las tienen muy arraigadas desde sus abuelos, padres y ancestros; incluso, no hay una toma de decisiones propia de los mismos hombres, mucho menos una autonomía plena de la mujer.

Dizque dicen que ya hay más participación pa' uno, pero nosotras no vemos un cambio así muy fuerte en el pueblo no, y luego veraz que nuestros maridos se enojan, porque sus papás les dicen que todo el día nos salimos de la casa y andamos en la calle, en la bola perdiendo el tiempo y estando en el chisme, pudiendo estar en nuestra casa, como mujercitas (entrevista 6).

No todas las mujeres somos iguales a ver como dice mi suegra si comemos pollo a mi marido le toca la pierna porque él es el hombre,

él es el que trabaja y se la pasa mal, y se le sirve primero, porque así dice mi suegra, y a nosotras las nueras, nos toca comernos la pieza de cacascle del pollo [retazo del pollo] y hasta el último nos sirve, porque dice que nosotras no nos mal pasamos como los hombres. Por eso yo sigo igual. No hay cambios en mi vida (entrevista 6).

Algunas mujeres de esta comunidad van a pedir empleo en el corte de flores en el municipio de Villa Guerrero, para así obtener su dinero propio, y de esta manera no estar sólo como amas de casa, y no depender de su esposo. Las mujeres prefieren ahora buscar empleo fuera de su comunidad, para cambiar la vida en la que viven.

Yo digo que sí nos ayuda el tener un Programa [como MTC], ahora ya hay mucha participación para las mujeres en todos lados, el ir a trabajar al corte de las flores como: la rosa, lirios, clavel, lilis, etcétera. Ya los patrones nos contratan al igual que los hombres y como que ahorita hubo un desatadero de viejas, ya todas quieren trabajar y tener su dinerito (entrevista 5).

Las mujeres creen que hay más participación para ellas y que pueden encontrar al igual que el hombre un trabajo rápido y aportar a su economía familiar.

Yo no dependo de nadie, porque ya trabajo y sola me compro lo que yo quiero, yo digo que por eso ya hay muchas mujeres en el pueblo que están saliendo con su domingo [embarazo], porque solas pueden salir adelante y trabajar (entrevista 2).

Algunas mujeres sienten que es una gran ayuda obtener un apoyo económico, ya que mejora su alimentación agregando proteína a su dieta. Las ayuda a salir de varias situaciones difíciles.

Me sirve para resolver mis carencias que tengo dentro de mi familia y para mi alimentación y la de mis hijos, porque ya no alcanza para comer carne seguido, cuando me dan mi dinero paso por carne para mis hijos (entrevista 4).

El salir adelante y cambiar su estilo de vida de las mujeres, es muy difícil para ellas, el tomar decisiones propias y mucho más cuando son madres solteras.

Pues es que depende de la fuerza de cada una, yo digo: a ver, mi hija se fue a trabajar a México y a ver quién le dijo, sola se fue y ya se hizo su casa, anda bien vestida y salió pa'delante. A ver pa'qué quiere al hombre (entrevista 6).

Cada mujer puede lograr lo que se proponga y salir a delante, pero depende, también, de la voluntad de cada mujer y la aspiración por progresar. Durante la investigación de campo encontramos que hay mujeres dispuestas a ser más autónomas y romper las cadenas que supone la cultura patriarcal.

### *Oportunidades para las mujeres y sus familias*

Las preguntas de trabajo, que guiaron esta dimensión fueron: ¿el programa produce efectos positivos para que las mujeres participantes y sus hijos puedan acceder a la educación pública y la salud pública?, ¿qué cambios sociales generó el programa en su vida?

Una mayoría de las mujeres pobres del campo no cuentan con ningún tipo de seguro médico público. Ya que sus maridos por lo regular no terminaron sus estudios y son trabajadores informales en la construcción y el servicio doméstico, por lo que no tienen seguro médico, es decir, se encuentran en situación de desafiliación. En algunos casos, para estas familias, el pago de servicios de salud implica gastar el total de los apoyos que los programas sociales les dan, recurren a un médico particular.

En el caso del seguro popular, las mujeres indican que es un seguro que les brinda “apoyo para una gripe” y que les ayuda sólo a no comprar medicamento, pero si se trata de una operación u otra cosa más grande el seguro popular no cubre todos los gastos. En algunos casos se encontró que el apoyo económico que les brinda el programa MTC les ayuda a solventar los gastos de salud.

El programa genera apoyos pequeños, lo cuales, muchas veces, también sirven para el vestir y calzar: pero en realidad el lograr una seguridad económica a través de los apoyos económicos del programa no es posible, sólo resuelve algunas de las necesidades primordiales que se tienen en el hogar. Este uso de los apoyos en la satisfacción de necesidades puntuales es lo que podemos denominar como producción de micro zonas de bienestar. De esta forma, los apoyos aminoran las carencias pero no generan una situación estable de bienestar.

Algunas mujeres beneficiarias piensan que a través de los programas sociales podrían tener una mayor apertura para participar en su comunidad, es decir, tenían una buena recepción de este tipo de programas.

Ya ve en parte sí ayudan estos programas, ve cuantas mujeres se lanzaron de delegadas y los hombres mejor renunciaron, porque no querían trabar con las viejas, porque participaron más las mujeres y ya ve como está el pueblo<sup>5</sup> (entrevista 2).

<sup>5</sup> Esta cita hace referencia a que en los años pasados las mujeres no las aceptaban como

Ya ve me dieron mi apoyo, y ya nos toman más en cuenta a todas las mujeres, iban en bola a las juntas muchas mujeres, eran menos los hombres; pero eso logró hacer fuerza y hasta que nos escuchen lo que pensamos, no que no nos hacen caso, hasta vio que los hombres se enojaban<sup>6</sup> (entrevista 2).

Como se ha mencionado el apoyo económico que se les otorga a las mujeres les ayuda para mejorar algunos aspectos de su economía, pero no les alcanza el dinero para cubrir todo el espectro de sus necesidades, en ocasiones se quedan con el antojo de comprar algo más.

Las entrevistadas piensan que los apoyos que reciben del programa han mejorado parcialmente la alimentación de ellas y de sus hijos, en ocasiones el apoyo sirve para comprar maíz, el alimento básico de las familias campesinas.

El apoyo económico me ayudó de muchas maneras en mi hogar, en mi alimentación, vea porque este año estuvo bien caro el maíz y tuve que comprar para que nos hiciéramos un taco con mis hijos (entrevista 3).

Las mujeres entrevistadas expresaron que sería bueno que los programas sociales duraran más tiempo, y les dieran más dinero, pues de esta manera les cambiarían la vida, y tendrían más facilidades de adquirir lo que necesitan.

El dinero no rinde en las manos de uno, ya tenemos otras necesidades diferentes a otros años ya está más caro todo; si compro ropa con 650 pesos sólo me alcanzaría para un pantalón, si quisiera comprarme unos zapatos ya no alcanzaría, debería el gobierno de darnos más dinero y que dure más tiempo los programas (entrevista 2).

En forma contradictoria algunas mujeres piensan que en parte está mal que el gobierno se meta mucho en su vida dándoles platicas de supe-  
ración o de no violencia familiar, ya que hay mujeres que han dejado a su marido. Las mujeres de mayores edad, de 60 y más, les dicen a sus nueras e hijas que la mujer está para soportar sin límite al hombre y aguantar sin límite, “para eso se casa uno”.

---

delegadas, y que ahora el pueblo está molesto, porque dicen que el trabajo de las delegadas fue mal, la percepción del pueblo es que las mujeres no saben hacer bien las cosas.

<sup>6</sup> En esta otra cita se hace referencia a una reacción negativa por parte de los varones ante el trabajo de las mujeres como delegadas, en donde argumentaron que si quedaban mujeres como delegadas “de plano ellos no trabajarían con viejas, porque es muy difícil, hasta pleito se hizo, porque las mujeres, sacaron de la delegación a los varones que las insultaron, y nos mandan a nuestra casa disque hacer nuestro quehacer” (entrevista 2).

Vea, algunas mujeres dejaron a sus esposos y se fueron a trabajar a México, hasta vienen arregladas, bueno también porque tenían mala vida. Pero eso está mal saben a lo que van, y se tienen que aguantar. Que es eso que los dejan y piensan que solas la van hacer (entrevista 4).

Pero no todas las mujeres creen que los programas sociales generen cambios en sus vidas; las mujeres piensan que el gobierno les tiene que ayudar con dinero “porque es su obligación” y “porque los gobiernos ganan mucho y roban el dinero de los ciudadanos”. También las beneficiarias se molestan porque dicen que cuando les dan su apoyo económico los promotores del programa les dicen que “le agradezcan al gobierno que les da su ayuda”.

Yo me ayudo en el momento, pa’ que te digo que cambié; sí, ve a ver cómo vivo; pu’s en el pueblo no puedo decir que cambio, porque yo lo veo igual, y ve, que en las juntas a cada rato nos dicen que agradezcamos que el gobierno nos da él apoyó. Como yo les digo es su obligación, para tanto que roban, luego me regaña mi hija y dice que me calle la boca, pero es la verdad (entrevista 7).

Las mujeres comentan que aunque ellas quisieran colocar un negocio y trabajar como independientes, no les alcanzaría porque es muy poco el apoyo económico, 650 pesos no sirven para mucho.

Sólo me saca de mis apuros en ese momento; creo yo no vi ningún cambio, ya que yo soy ama de casa y no trabajo y con el apoyo que me dieron no me alcanzaría, ni para colocar un negocio, como decían (entrevista 8).

En ninguna otra forma me ayudó el dinero, sólo me ayudó para mis gastos propios, para comprar los zapatos pa’ mi y de mis hijos y de los baratos. Y ni me alcanzó (entrevista 10).

Para las beneficiarias este programa no sirve para iniciar micro negocio.

Me gustaría que el apoyo durara más tiempo, para hacer emprender algún negocio, como los que brinda la Secretaría de Desarrollo Agropecuario, un tractor, bomba de agua, o un invernadero, así durara para nuestra vida, y le agradecemos mucho más al gobierno (entrevista 2).

### *Seguridad económica de la mujer y su familia*

La pregunta de trabajo que guió esta dimensión analítica fue: ¿el progra-

ma proporciona seguridad económica? Algunas mujeres relataban que su apoyo era para cubrir el pago de sus electrodomésticos que habían comprado para el hogar como aparato de música, pancha, licuadora, y televisor.

Se encontró, como ya se ha mencionado, que el programa ayudaba a que la familia mejoré un poco la calidad de alimentación, pero sólo de uno a tres días; es decir, el apoyo económico cubre la necesidad alimentaria en el momento y después las mujeres buscan cómo seguir alimentado a su familia.

La relativa seguridad que genera el programa no sólo es para la mujer, sino para el marido de la beneficiaria, hijos y terceras personas que vivan en su hogar. La seguridad económica es un factor importante ya que las mujeres se sienten cobijadas cuando se les brinda un apoyo económico, aunque sea poco en cantidad; de esta forma algunas mujeres agradecen el apoyo económico de los programas sociales, pues nunca han tenido un incentivo económico en su vida, y porque nunca han aportado dinero a su hogar, son mujeres que están a expensas de que el hombre les traiga la aportación económica. Pero el apoyo es de corto plazo y al desaparecer se desvanece esa seguridad, provocando una inestabilidad.

Para las mujeres beneficiadas fue de utilidad invertir su apoyo económico en zapatos, ropa, comida, pasajes, doctor para su familia. Las mujeres en cuanto tienen el apoyo económico es sus manos, inmediatamente lo gastan. Con lo cual no pueden generar ahorro. Algunas mujeres comentaron que “todo urge” y que además el apoyo económico que les brindan, de nueva cuenta, no les alcanza para sus necesidades. Las mujeres se quejan de que el dinero no dura y más siendo madres solteras, las cuales tienen que trabajar en el servicio doméstico informal en la ciudad de México.

Mi apoyo del programa fue utilizado en zapatos, ropa, comida, bueno yo menciono que todo esto verdad, pero verás, es para lo que me alcance, yo quisiera que para todo, pero el dinero no rinde y no alcanza (entrevista 10).

A otras mujeres les interesa tener el dinero en efectivo para destinarlo en los pasajes de sus hijos y útiles escolares.

El apoyo en cuanto me lo dieron lo tengo que ocupar para mis hijos, para sus pasajes; porque estudian la prepa pero en el municipio de Rayón. Y pues gastan, ni para una semana cerrada les alcanza (entrevista 9).

Yo soy madre soltera y estudio aún y el apoyo lo ocupo para mis pasajes de la escuela y si me llega a sobrar, me compro que la blusa o un pantalón, pero no me alcanza para todo, ya que cada pantalón cuesta 300 o 500 pesos ahí se va casi todo mi apoyo (entrevista 5).

El apoyo económico las mujeres también lo invierten en el mejoramiento de su vivienda.

Pues mi apoyo fue para los gastos de mi casa, para hacer un cuarto más, ya que soy madre soltera, y no me alcanza, por eso tengo que trabajar y no sólo dependo del programa; si me lo dan que bien y si no, pues yo trabajo, no estoy a expensas del gobierno, es la primera vez que tengo suerte que me lo dieron, porque nunca me habían dado ningún apoyo (entrevista 8).

Argumentan las mujeres que el apoyo es para la alimentación, porque comprar comida es costoso, y el “doctor no se diga, bueno para que le digo ya todo está carísimo”: “El dinero que me otorgan es para la comida, o en doctor de mis hijos” (entrevista 6).

Hubo casos en donde se otorgó el programa a mujeres jóvenes estudiantes, sin hijos, lo cual es un error de focalización; éstas invirtieron el apoyo en gustos diversos, porque argumentaban que obligaciones no tienen, porque son hijas de familia, pero que estuvo bien que el programa se les diera, aunque fuera para un gusto personal.

Me ayudé para comprarme ropa, zapatos y hasta me alcanzó para ir a unos bailes, porque soy soltera. Y decían que no me darían el programa porque no tenía hijos y, porque así lo decía el lineamiento, y sí me lo dieron para ir a bailar aunque sea, sí me sirvió en su momento (entrevista 7).

Hubo mujeres jóvenes que son madres solteras por lo que el uso del recurso económico es diferente, ya que tiene la obligación de mantener a sus hijos.

En mis necesidades como madre soltera, compré la leche, pañales, incluso [lo usé] hasta para ir al pediatra, claro no alcanza para todo, pero el dinero lo voy ajustando de acuerdo a las necesidades más primordiales que tengo con mis hijas (entrevista 4).

### *Eficiencia del programa*

Esta dimensión analítica tenía como objetivo conocer el proceso de implementación del programa.

En este sentido se encontraron problemas de focalización, ya que hubo mujeres que no cumplieron con los lineamientos para ser beneficiaria del programa, pero a pesar de ello fueron beneficiadas; a diferencia de otras mujeres que cumplieron con todo el trámite, tienen hijos, son de familias vulnerables y no resultaron beneficiadas. La convocatoria fue abierta, y en algunos hogares se benefició hasta dos o tres familiares y en otras viviendas se dejó a varias mujeres sin él apoyó.

La forma del pago a las beneficiarias no fue la mejor, ya que se realizó mediante el uso de tarjetas bancarias de débito. Las mujeres beneficiarias comentaron que fue complicado desde la entrega de tarjeta y su activación, porque “se llevaron todo un día y no se les entregó, ni a la mitad de mujeres, su tarjeta”; el proceso fue cansado y agotador, “estar esperando en el sol”, además los coordinadores del programa “fueron groseros, como si las mujeres fueran las culpables de su mal organización de ellos”. Por lo cual se canceló la entrega y mandaron a las mujeres al banco a que ellas solas activaran su tarjeta.

Para agilizar todo el trámite el programa debe buscar un mecanismo de entrega del apoyo económico que sea fácil y eficiente para las beneficiarias; pues el utilizado resultó un descontrol. En este caso no hay que perder de vista que se trata de mujeres que no tienen experiencia con instituciones bancarias; de esta forma se encontraron casos de mujeres que no sabían cómo utilizar una tarjeta y mucho menos cobrar dinero en un banco e incluso casos en donde por esta razón dejaron perder su apoyo económico.

Comentaron las mujeres que algunas recurrieron al contador del banco para que les ayudara a sacar su dinero, las mujeres exponían que el usar el cajero les generaba miedos, ellas hubieran preferido que los pagos se les hubiesen hecho llegar de otra forma más práctica. El asistir al banco y pedir a los contadores como usar el cajero no fue fácil, ya que hay mujeres que no saben leer y escribir. Las mujeres se desesperaban y los contadores del banco también, “estaban de mal carácter”, se desesperaban al atender a tantas mujeres, generando hacia las mujeres humillación; las mujeres decían que la gente las veía mal y se burlaban de ellas: “Yo no sé qué es esa palabra que dice emprender; también me puse hasta nerviosa de que no sabía cobrar mi pagos en el banco” (entrevista 3). “La forma de pago no fue correcta, no me gustó, me tarde mucho con esas máquinas dicen que se llaman cajeros, y no sabía cómo utilizarlo” (entrevista 2). “Híjole fue muy complicado y humillante para mí, porque no sabía cómo utilizar esa máquinas” (entrevista 7).

Yo perdí mi hojita de información donde venía mi tarjeta y que el NIP,

después ya fui al banco a preguntar y un señor me respondió muy grosero, quería que le firmara unos papeles, me puso bien nerviosa, hasta enferma me puse, y todo paso hasta perdí los pagos (entrevista 10).

Yo pienso que nos paguen de otra manera, así es muy difícil, porque el ir hasta Tenango al banco, imagínese y uno que ni sabe usar el banco, no hay quién nos acompañe, y tenemos que pagar pasaje para ir a cobrar, eso es muy difícil pa' uno (entrevista 3).

Es importante mencionar que el control del programa y su operación en la comunidad lo maneja los delegados municipales, ellos son los mediadores con los actores políticos como lo es el presidente municipal y los regidores. Los programas sociales llegan a la presidencia municipal, de ahí parten a la dirección de desarrollo social y a la vez se organiza su despliegue en el territorio con la gente que envía el Gobierno del Estado de México. Los delegados municipales son los indicados para difundir la información de que va a ver un programa social dirigido hacia las mujeres de la comunidad.

En la selección de beneficiarias se usan estrategias políticas con intenciones electorales, de esta forma se consideran beneficiarias de manera inmediata a mujeres que ayudaran con su voto el día de elecciones a los partidos políticos en el poder, provocando que el programa se distorsione y generando inconformidad porque quedan mujeres que no contaron con el apoyo.

Algunas de las mujeres que obtuvieron el apoyo expresaron su disgusto porque no recibieron todos sus pagos, pues su tarjeta no fue activada como el programa había acordado; mientras que a otras mujeres se les terminó el programa y se les volvió a otorgar el apoyo. Ahí es donde las mujeres se percatan y dicen que es una injusticia que algunas tengan el programa en dos ocasiones y sin embargo no lo necesitan a diferencia de otras mujeres: “Está mal el gobierno, por eso, seguimos iguales”, “no hay cambio de nada”.

Cuando se les preguntó a las beneficiarias si sabían quién le otorgaba el programa, la mayoría desconocía quién les otorgó el apoyo económico, sólo una sola mujer nos dio por respuesta: “Peña Nieto, dice mi sobrina ella me dijo”.

Algunas mujeres comentaron que no les importaba quien les diera el programa, sino que resultaron beneficiadas, y quieren que los programas, sean para todas las mujeres, porque todas lo necesitan: “Pues yo no sé quién me lo da, pero lo importantes es que lo recibí” (entrevista 2). Incluso algunas mujeres tenían una mala información de qué gobierno les

otorgo el apoyo: “Yo sabía que el programa me lo había dado el Presidente Felipe Calderón, que hasta dio pisos firmes” (entrevista 7).

Algunas mujeres hicieron mención de que antes de que el gobierno las apoye con algún programa se les brinde un curso para saber el objetivo del programa y qué gobierno las apoya.

Pues sí me ayudó pero me hubiera gustado que a nosotras las mujeres nos hubieran explicado cómo iba a funcionar el programa, también quién nos benefició y cuál era el objetivo, porque hasta ahora que me entrevistas, me entero de todo y que el objetivo era emprender un negocio y de ahí tener algo como mujeres (entrevista 5).

Tabla 1. Relación de mujeres entrevistadas del Programa Mujeres Trabajadoras Comprometidas

Número de la entrevistada	Estado civil	Edad	Nivel de escolaridad
1	Casada	29 años	Preparatoria
2	Madre soltera	26 años	Primaria
3	Viuda	32 años	Secundaria
4	Madre soltera	20 años	Secundaria
5	Madre soltera	21 años	Secundaria
6	Madre soltera	18 años	Primaria
7	Divorciada	22 años	Primaria
8	Divorciada	19 años	Secundaria
9	Madre soltera	18 años	Primaria
10	Madre soltera	17 años	Secundaria

Fuente: elaboración propia de los autores.

## Conclusiones

A través de la investigación que se realizó en campo con las mujeres de la comunidad de San Pedro Tlanixco, beneficiarias del programa Mujeres Trabajadoras Comprometidas, es posible concluir que los apoyos económicos que otorga dicho programa no reducen de manera significativa las desigualdades económicas, ni dotan de mejores oportunidades para ellas y sus familias de manera sistemática y duradera. De esta forma el programa no tiene capacidades para eliminar de manera total la pobreza que afronta el género femenino. Los apoyos económicos son tan pequeños que es imposible pensar en que con ellos las mujeres puedan iniciar emprendimientos económicos.

Lo que sucede con los apoyos de este programa, sobre todo los eco-

nómicos, es que generan lo que denominamos micro zonas de bienestar, o sea, los recursos ayudan a satisfacer necesidades de manera puntual, fugaz, a veces de manera coyuntural. En ocasiones se convierten en apoyos estratégicos pues logran satisfacer necesidades sustantivas para una madre de familia. El problema de fondo es que estas micro zonas de bienestar, a pesar de su cantidad o densidad, no logran constituirse como fuerzas estables productoras de bienestar a mediano y largo plazo. El apoyo económico que se les otorga a las mujeres tiende a complementar las necesidades alimentarias, de calzado, pago de doctor para los hijos, gastos para mantener a sus hijos en la escuela y otras pequeñas necesidades que la familia tiene que resolver. Es decir, los recursos económicos del programa entran a la racionalidad de sobrevivencia que producen las mujeres y, en todo caso, se convierten en apoyos de uso estratégico en medio de un poderoso sistema de carencias.

El programa está dirigido a comunidades vulnerables y marginadas en donde la cultura patriarcal es importante, cultura que domina las coordenadas de la vida familiar, así el hombre tiene la idea de que él es jefe, “el hombre de la casa”, al cual se le debe respeto. En este contexto los programas asistenciales como MTC no alcanzan a atacar de fondo y de manera frontal la cultura patriarcal; por lo que el empoderamiento de algunas mujeres se debe a otro tipo de factores que no tienen que ver con los apoyos del programa; si bien, en algunos casos, estos apoyos son una punta de lanza para que las mujeres puedan contribuir, de manera modesta, a la economía familiar y lograr algunas realizaciones para ellas y sus hijos, con lo que logran precarios reequilibrios de poder dentro de su relación con el varón, no siempre es así.

En cuanto a la operación del programa es evidente que la selección de beneficiarias tiene un manejo opaco, es decir, hay errores de focalización; además de que la selección de beneficiarias tiene tintes políticos, por lo que este tipo de programas tiende a generar clientela política entre las mujeres pobres, con lo cual pierde su sentido en tanto que derecho social ciudadano.

Con base en la experiencia de campo, creemos que es necesario diseñar estrategias de política pública donde se establezcan nuevas relaciones entre Estado y la sociedad, es decir, donde existan mecanismos reflexivos para el uso de los recursos efectuados, de tal manera que éstos tengan mayor efectividad a la hora de mejorar la vida de las mujeres y sus hijos; así como que las reglas de operación eviten mecanismos de condicionamiento político hacia las beneficiarias.

Mucho queda por hacer en términos de diseño para tener programas

de género en el campo mexicano. Programas que cuenten con diseños y herramientas que puedan garantizar de manera sistemática y sostenida la igualdad de oportunidades para que las mujeres alcancen su pleno desarrollo y ejerzan sus derechos en igualdad a los hombres.

## Bibliografía

Arzate, Jorge (2004) “Elementos para construir una teoría de la equidad entre géneros. El caso de la política de lucha contra la pobreza extrema en México”, en *Género y poder. Diferentes experiencias, mismas preocupaciones*, México: Universidad Autónoma del Estado de México.

Arzate, Jorge e Ivonne Vizcarra (2007) “De la migración masculina transnacional: violencia estructural y género en comunidades campesinas del Estado de México”, en *Migración y Desarrollo*, núm. 9, Red Internacional de Migración y Desarrollo.

Benería, Lourdes (1979) “Reproduction, Production and the Sexual Division of Labor”, en *Cambridge Journal Economics*, vol. 3 (3).

Carrasco, Cristina (1999) “Introducción. Hacia una economía feminista”, en Cristina Carrasco, *Mujeres y economía. Nuevas perspectivas para viejos y nuevos problemas*, Barcelona: Icaria.

De Barbieri, Teresita (2002) “Acerca de las propuestas metodológicas feministas”, en Eli Bartra (comp.), *Debates en torno a una metodología feminista*, México: PUEG-UNAM-X.

Hierro, Graciela (1988) *Ética y feminismo*, México: UNAM.

Lagarde, Marcela (2001-2002) “Claves éticas para el feminismo en el umbral del milenio”, en *OMNIA, Estudios de género*, Revista de la Dirección General de Estudios de Posgrado de la UNAM, núm. 41.

Lamas, Marta (compiladora) (1996) *El género, la construcción cultural de la diferencia sexual*, México: PUEG-UNAM/Porrúa.

Nash, June y Patricia Fernández Kelly (editores) (1984) *Women, Men, and the International Division of Labor*. EU: Albany State University of New York Press.

Nash, June, H. Safa (editors) (1980) *Sex and Class in Latin America: Women's Perspectives on Politics, Economics and the Family in the Third World*, South Hadley: Bergin.

Sen, Amartya (2000) *Respenser l'inégalité*, París: SEUIL.

Vizcarra, Ivonne (2002a) *Entre el taco mazahua y el mundo: la comida de las relaciones de poder, resistencia e identidades*. Toluca: Gobierno del Estado de México/Universidad Autónoma del Estado de México.

Vizcarra, Ivonne (2002b) “La institucionalización de la equidad de género en el Estado de México y la economía política feminista”, en *Reflexión política*, año 4, núm. 8, Bucaramanga: en coedición con *Convergencia, Revista de Ciencias Sociales*, año 9, núm. 30.

Vizcarra, Ivonne (2005) “A manera de introducción: hacia la formulación de una economía política feminista”, en *Género y poder. Diferentes experiencias, mismas preocupaciones*, Toluca: Universidad Autónoma del Estado de México.



# Alcances del trabajo remunerado en la vejez. Hijas del milagro mexicano, las abuelas del siglo XXI

Zoraida Ronzón Hernández, Norma Baca Tavira y América Luna Martínez\*

## Introducción

Desde hace aproximadamente 20 años, a partir de la década de 1980, se ha incrementado el interés por la exploración de un campo de estudio que hasta ese momento había sido no sólo olvidado sino inexistente en México: observar la vejez y el envejecimiento como tema de investigación no sólo para las ciencias médicas sino para las ciencias sociales como la sociodemografía en un principio y la antropología posteriormente, disciplina bajo la cual se desarrolla la presente investigación.

La realidad social que fundamenta este interés se entiende en torno al envejecimiento acelerado que vive México y toda Latinoamérica, como un proceso inevitable y que impactará de manera dramática en los ámbitos económicos y sociales de la comunidad, por lo que los objetivos de este trabajo son en dos sentidos: por una parte conocer aspectos del proceso de envejecimiento de la población envejecida y mostrar la situación actual de este sector, y por la otra hacer evidente que las mujeres que hoy tienen más de 60 años de edad, son aquellas que modificaron la realidad de la sociedad mexicana al insertarse en el sector laboral asalariado, lo que llevaría a una modificación de diferentes aristas tales como la calidad de vida, los recursos económicos, las redes o lazos familiares y parentales, así como al replanteamiento y construcción de nuevas políticas públicas en torno a éste grupo etario, aspectos que no sólo deberían de ser objeto de investigación académica sino que debería preocupar a todos como población en general, como una sociedad que envejece.

\* Investigadoras de la Universidad Autónoma del Estado de México.

Estos son efectos de lo que los demógrafos han concebido como Transición Demográfica,<sup>1</sup> ya que se considera al envejecimiento demográfico como consecuencia de ésta. Podemos considerar que el aumento de la vida humana, en tiempo, ha generado la necesidad de elaborar investigaciones en el campo de la vejez que ha llevado a muchos intentos por tratar de conceptualizarla de manera positiva y asignarle términos como tercera edad, adultos mayores, personas en plenitud, etc., sin embargo, y a pesar de las múltiples discusiones conceptuales que pueda derivar, lo innegable es que cualquier persona la concibe como la etapa última de la vida.

Para este trabajo el interés en la vejez no se enfoca en el grupo poblacional en general de más de 60 años, sino en las mujeres que son ancianas y la trascendencia de las trayectorias vitales de las mujeres que hoy se encuentran envejecidas, considerando que el envejecimiento es la etapa resultante de todo el proceso vital, y en particular de las mujeres que conservaron una vida laboral activa remunerada a lo largo de su historia de vida.

De esta manera las variables a considerar son, además de la vejez, el género, las trayectorias laborales, el retiro y las relaciones familiares, teniendo en cuenta que la relación entre estas variables ha sido poco desarrollada dentro de la investigación en envejecimiento, pues si bien se observan las relaciones familiares, o el trabajo, o el retiro, no implica encontrar la conexión entre todas como proceso en la vejez de las mujeres.

Para esta investigación se concibe al trabajo no sólo como una actividad necesaria para la supervivencia personal (en la mayoría de los casos el trabajo tiene esa función) sino como una opción elegida conscientemente —incluso cuando las consecuencias de mantenerlo afectaban sus relaciones familiares y afectivas más cercanas— para lograr independencia y seguridad personal. En este sentido, pues, el trabajo no sólo se considerará como un instrumento para obtener ingresos, sino como un elemento básico en el desarrollo personal de las mujeres envejecidas.

Metodológicamente el trabajo, estuvo guiado por la investigación de tipo cualitativa, por lo que se basa completamente en la información obtenida en el trabajo de campo, información empírica que proporcionará los elementos necesarios para realizar el análisis pertinente para responder a las preguntas de la investigación; análisis basado en una revisión

<sup>1</sup> Montes de Oca (1997: 1) explica brevemente la teoría de la transición en tres etapas: 1ª) La población experimenta una alta natalidad y mortalidad; 2ª) Las tasas de mortalidad comienzan a descender antes que la tasa de fecundidad lo que genera un considerable aumento de la población, sin embargo después descendiendo la fecundidad hasta alcanzar el nivel de la mortalidad; 3ª) Se caracteriza por mantener un descenso de la mortalidad y fecundidad.

bibliográfica sobre los cuatro ejes teóricos de la investigación: familia, género, trabajo y vejez.

La obtención de narrativas autobiográficas es fundamental para esta investigación, ya que recuperan elementos de la historia de vida de la voz del informante, su subjetividad y sus valoraciones con temas indispensables en las entrevistas y objetivos muy marcados.

Así, las técnicas a utilizar fueron las privilegiadas por la investigación social, las entrevistas de tipo estructuradas, semi-estructuradas, abiertas y la observación.

El trabajo se realizó en la Ciudad de México por tres razones principales: i) en primer lugar se debe decir que es la ciudad más grande e importante de la república mexicana, así como la principal área urbana (Oliveira, 2001: 136), su desarrollo económico ha sido de gran trascendencia, debido a la centralización de los sectores políticos y económicos, por lo que fue esta la primera ciudad que incorporara la mano de obra femenina como parte del sector terciario en la primera mitad del siglo XX ii) la Ciudad de México concentra a la mayor parte de población a nivel nacional, y iii) el Distrito Federal tiene 11.34 por ciento<sup>2</sup> de población de más de 60 años, de los cuales 6.55 por ciento son mujeres (INEGI, 2010), lo que convierte al Distrito Federal en la entidad con más alto índice de envejecimiento.

En México la mujer es quien alcanza mayor esperanza de vida (77.5 años para las mujeres y 72 para los hombres<sup>3</sup>) y las que actualmente son ancianas incidieron de manera muy clara en los cambios que ha tenido la estructura del campo laboral en México, inscribiéndose de manera relevante en la vida activa remunerada como grupo poblacional: quienes ahora tienen más de 60 años de edad debieron nacer antes de 1955, de manera que se incorporaron al trabajo remunerado en la década de los setenta, sin embargo en esta investigación se trabajó con mujeres que nacieron, incluso, a finales de la década de los años veinte.

## **Las hijas del milagro mexicano**

Como se planteó anteriormente, las mujeres envejecidas en la actualidad, es decir, las que actualmente deben tener más de 60 años de edad, debieron nacer antes de 1955, de manera que son mujeres que nacieron en un contexto histórico social particular, en donde los modelos económicos del país hablaban de estabilidad económica derivada no sólo de condiciones internas al país, sino de algunas condicionantes externas como la

<sup>2</sup> Este dato resulta importante debido a que el porcentaje nacional es de 8.95 por ciento.

<sup>3</sup> Consulta Interactiva de Indicadores (CONAPO, 2014).

Segunda Guerra Mundial de la década de 1940 y de la industrialización posrevolucionaria mexicana.

García (1988) hace evidente que el proceso de división social del trabajo en México tuvo mayor impacto en los años cincuenta y sesenta como parte de la estrategia industrializadora que había iniciado con Lázaro Cárdenas, quien promovería el desarrollo económico del país tomando medidas como la creación de la Comisión Federal de Electricidad, la nacionalización de la industria petrolera y parte de los ferrocarriles, quedando así asentada “la base para apoyar, a largo plazo, el proceso de industrialización del país” (Bazán, 1999: 41).

Económicamente, el periodo comprendido con lo que se conoce como “El milagro mexicano” (1949-1970), se caracterizó por un crecimiento de la industria y por consiguiente de las ciudades, lo cual fomentó la migración de mano de obra de zonas rurales a núcleos urbanizados y crecientemente industrializados. La necesidad de fuerza de trabajo en el medio industrial garantizaba una mejora económica a las familias, antes campesinas, lo que ocasionaría movimientos poblacionales, los cuales, paradójicamente, fueron un factor fundamental para el desarrollo económico y para el desequilibrio poblacional de las regiones del país (Montes de Oca, 1995: 59). De manera que los hombres llegaban a las ciudades, a trabajar en la industria por supuesto, acompañados de sus familias, dando lugar al establecimiento de mujeres que dependían de las actividades masculinas.

Para la década de los sesenta se pensaba que el modelo de industrialización vigente, con un carácter dependiente, contribuía a limitar la actuación del sector femenino de la economía para emplear la mano de obra en continuo crecimiento, tendiendo más bien a refugiarse en el terciario que había sido considerado por los hombres como un sector residual de ocupaciones de baja calificación que proporcionaban bajos ingresos. Este sector terciario, dice García (1988: 167), siempre acompaña al proceso de industrialización. Entre los empleos ubicados en este sector se encuentran los servicios financieros, de transporte y comercialización, así como los llamados servicios sociales como los destinados a la salud, educación, etcétera.<sup>4</sup> Serna hace hincapié en que fue en la década

<sup>4</sup> De Riz (1986: 46-47) descompone el sector de los servicios en los siguientes: alojamiento temporal, preparación y ventas alimenticias, preparación y venta de bebidas alcohólicas, estaciones de radio, televisión y repetidoras, servicios de esparcimiento y culturales, telefónicos, radiocomunicaciones y télex, de enseñanza primaria, secundaria, jardines de niños, preparatoria o vacacional, de enseñanza mixta, universidades, escuelas o institutos de enseñanza superior, institutos de seguros y fianzas, servicios de asistencia médica, servicios de aseo y limpieza, servicios domésticos en casas particulares, servicios de profesionales, de alquiler, comisionistas, representantes y agencias, reparaciones de autos, motos, maquinarias y equipo mecánico, reparaciones eléctricas y electrónicas y organizaciones religiosas.

de los setenta cuando se registró un incremento en la participación económica femenina en México y otros países, y concuerda con las otras autoras mencionadas en que esto se debió a la expansión de la industria que originaba y necesitaba de los servicios y afirma que esta situación, trajo ligado:

Un cambio en el papel de las mujeres en la sociedad que permitió una participación activa en la actividad económica, tanto en empleos de tipo independiente, vía la formación de sus propias empresas, como en empleos que requerían de calificaciones profesionales y aún, en empleos poco calificados en donde era poco probable que se obtuviera una promoción o una posición de mayor responsabilidad (García, 2003: 78).

Sheridan (1991: 75) se refiere al sector terciario como “el refugio” de la actividad económica femenina.

Ha quedado documentado, como dice Martínez, que en lo que se refiere al sector terciario:

[...] algunos efectos de la reestructuración económica tales como la contratación del mercado interno debido a la sustitución creciente de productos nacionales por bienes importados y la reorientación de la inversión directa de origen nacional hacia el comercio y los servicios, han provocado una tendencia sostenida hacia la terciarización del empleo. Este proceso ha sido acompañado de un incremento del trabajo no asalariado, del crecimiento de pequeñas unidades económicas y de la precariedad laboral (Martínez, 2006: 5).

Las mujeres tienden a predominar en este sector porque estas ocupaciones son consideradas “propias de la mujer”, ya que se perciben como una extensión del papel femenino en el hogar (Ramírez *et al.*, 1991 en Enciso, 1999: 48), lo que hizo que durante los setenta, ochenta e incluso los noventa, la población masculina se rehusara a ser partícipe de este sector donde encontramos cajeras de bancos, enfermeras, secretarias, recepcionistas e incluso educadoras, por mencionar algunos; sin embargo esta situación en el nuevo milenio se ve modificada, donde hombres se han integrado a este sector laboral ante el creciente campo laboral de los llamados *call centers* (tanto monolingües como bilingües), “servicios al cliente”, y demás necesidades de las empresas transnacionales y de consumo que se han vuelto “propias” de la sociedad.

Es entonces que el conocimiento de un grupo de mujeres mayores de 60 años, con una historia activa de trabajo remunerado integrado a sus

responsabilidades domésticas tradicionales, realizado en una época en la que las reivindicaciones de género eran prácticamente inexistentes y las mujeres aún eran consideradas como un grupo subordinado, es decir, en condiciones de desigualdad frente al hombre<sup>5</sup> resulta no sólo interesante sino necesario para, desde la aproximación cualitativa, explorar, desde su condición actual de vejez, las modificaciones que sus actividades laborales introdujeron en su vida cotidiana y en sus relaciones familiares —y precedieron al movimiento reivindicativo feminista— y establecer las relaciones que existen entre su manera de vivir la vejez y el desarrollo de su vida familiar y laboral.

Si Freud dice que infancia es destino, ¿podemos aventurar que, en términos sociales, juventud y madurez conforman la futura vejez? ¿Hay diferencias sustantivas entre la manera de afrontar este periodo de la vida entre aquellas mujeres que tuvieron un trabajo remunerado y las que dedicaron sólo al trabajo doméstico? ¿cómo son sus relaciones familiares actualmente? Los ejes de este trabajo son entonces: el trabajo, el género, la familia y la vejez.

## **El trabajo femenino**

El interés por la investigación relacionando dos ejes, el trabajo y el género no es nuevo, existen trabajos bien desarrollados relacionando ambos temas e incluso existen los que observan a mujeres envejecidas que conservan una vida activa remunerada o los que estudian la dinámica familiar en torno a ellas. Ahora bien, el aporte principal de esta investigación es que plantea que la trayectoria laboral pasada de las mujeres estudiadas, tiene consecuencias en los diferentes ámbitos de su vida como mujer anciana. Se observa qué sucede con estas mujeres que fueron trabajadoras durante un tiempo prolongado en su propia historia de vida y qué pasa después en su vida cotidiana, sus actividades diarias, en su vida familiar, etc.; en pocas palabras en su entorno sociocultural.

Así, la propuesta de este trabajo es relacionar la peculiaridad de mis informantes de ser mujeres envejecidas con una trayectoria laboral previa y la manera en que estructuraron su vida familiar.

Ahora bien, esta incorporación de las mujeres al mercado laboral no fue al mismo tiempo que la de los hombres. Los hombres no tuvieron que incorporarse, simplemente vivieron la entrada de la industrialización en sus vidas, en la vida de las ciudades. Thompson dice que a finales del si-

<sup>5</sup> Héritier (1991: 92), por ejemplo, afirma que en las sociedades occidentales la mujer vive subordinada al hombre y que cuando se incorpora al trabajo asalariado debe combinar éste con el trabajo doméstico. Reflejo de esta subordinación, dice la autora, económica, política y simbólica, es la ausencia de mujeres en las esferas de poder.

glo XVI se consideraba que la Inglaterra que había sido irrumpida por la industria era lamentable, ya que iba contra el orden natural. Los primeros hijos de la Revolución industrial eran la nueva clase obrera o clase trabajadora (como preferían llamarla algunos), los cuales verían surgir nuevas formas de relaciones sociales, nuevas instituciones y modos de cultura (1977: 9-13). Estas nuevas formas de relaciones sociales causadas por la irrupción de la vida industrial en las ciudades traía consigo también nuevas formas de uso del tiempo, ya que como dice Harvey (1990: 418), diferentes sociedades traen diferentes concepciones de tiempo.

En este sentido, la distinción entre público y privado tiene cabida, pues como dice Bazán, “el espacio urbano puede diferenciarse entre espacio público y privado, dependiendo del destino para el que fue creado” (1999). Luego entonces el impacto de la inserción de las mujeres en el trabajo remunerado tiene que ver con la ruptura de patrones históricos en tiempo y espacio, lo que ocasionaría la transformación de estructuras familiares.

El trabajo se ha definido, históricamente, como lo productivo (García, 1988; Oliveira, 1988; Blanco, 2002; Sheridan, 1991; González de la Rocha, 1986), lo que le pertenece al ámbito público y, por mucho tiempo se concibió como del hombre. Lo reproductivo es lo que ha estado a cargo de la mujer, por lo que privado, en lo doméstico, he de ahí que se trata de explicar la incorporación de la mujer en el mercado laboral como la salida de las mujeres a la calle, a lo público, rompiendo esquemas socio-culturales y estoy de acuerdo con Oliveira cuando dice que...

[...] las mujeres [...] cumplen un papel clave en la realización de una amplia gama de trabajos de producción y reproducción: participación en el mercado, trabajo doméstico, producción para el autoconsumo, creación y sostenimiento de redes de relaciones sociales; organización de acciones colectivas para obtener servicios públicos..., actividades...cruciales para la obtención de recursos monetarios y no monetarios necesarios para la sobrevivencia cotidiana (Oliveira, 1988: 30).

Para esta investigación se utiliza el concepto de trabajo no sólo como la actividad remunerada a cambio de fuerza de trabajo, se ocupan los conceptos de trabajo doméstico como las labores dentro del hogar y por las cuales no se recibe salario o remuneración económica y que a pesar de que contribuye en lo productivo no se le considera o se le reconoce así. El trabajo extradoméstico entonces, se entiende como las labores desarrolladas fuera del hogar y por las cuales se recibe remuneración económica o salario.

Blanco (2002) propone abordar esa triada con la diferencia del método, en este caso, cualitativo con una dimensión diacrónica, para lo cual le resulta útil la construcción conceptual de curso de vida, para este caso de mujeres nacidas en la primera mitad de la década de los cincuenta.

Para De Barbieri se debe observar el triple papel madre-esposa-ama de casa que ha sido asignado por la sociedad a todas las mujeres y afirma que...

[...] la problemática femenina tiene una especificidad propia que va más allá de los aspectos estructurales, es decir, de conocer la función y sus contradicciones. Supone también indagar en los medios superestructurales y políticos en que se desenvuelven las mujeres y cómo los distintos grupos sociales se expresan al respecto de ellas (De Barbieri, 1984: 17).

En este sentido, es importante resaltar que, tal y como lo hace de Riz (1986: 25), para la mujer la decisión de incorporarse al campo laboral resulta más compleja que para el hombre, pues aunque también obedece a factores que afectan a las actividades económicas de los hombres, está también vinculada a factores como el estado civil, el número de hijos y la edad de estos, el nivel de ingreso familiar y toda una amplia gama de factores ideológicos que refuerzan su posición dependiente de la sociedad.

Bazán dice que el trabajo, al igual que el desempleo (eje principal en su investigación) “es un fenómeno complejo que produce modificaciones en el estilo de vida, en el uso de los recursos y de las relaciones personales e institucionales de quienes lo experimentan” (Bazán, 1999: 13).

Y como dicen García y Oliveira (1995), la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado se ha observado como estrategia de sobrevivencia, condicionada por el ciclo vital del individuo y la inestabilidad económica de la unidad doméstica, reflejándose en variables como el estado civil, la edad, la escolaridad y sobre todo por el número y edad de los hijos de las mujeres, por lo que para poder observar esta multiplicidad de elementos es necesaria la utilización de una herramienta de los demógrafos y sociodemógrafos, la perspectiva del curso de vida utilizando propiamente las trayectorias vitales.

El rol<sup>6</sup> de género, consideran varios autores, se forma con el conjunto de normas y prescripciones que dictan la sociedad y la cultura sobre el comportamiento femenino y masculino, que, aunque con sus diferencias de clase, generacional, etc., puede coincidir con la división básica que es

<sup>6</sup> El rol social se define para este trabajo como una serie de comportamientos asociados con el lugar que los sujetos tienen en una determinada institución de la sociedad, lo que implica obligaciones y derechos entre la persona y los demás miembros.

la división sexual del trabajo, en la que “las mujeres paren hijos, y por lo tanto, los cuidan: ergo, lo femenino es lo maternal, lo doméstico, lo contrapuesto con lo masculino como lo público” (Lamas, 1997: 114). En este sentido, para 1978, Marcuse cuestionó las causas de la opresión de la mujer en general, preguntándose, por ejemplo, por qué la mujer no ha escrito sobre ella, y responde de igual manera que la pregunta, por la opresión general de la mujer, esta opresión que se debe precisamente a que:

La imagen de la mujer ha sido determinada por una proyección masculina, por lo que habría que mostrar, y demostrar con datos concretos e investigar hasta qué punto esta imagen ha sido represiva, deshonrosa y antifemenina y esta demostración deben realizarla las mujeres. No basta con decir que todo lo que hasta ahora se ha dicho de la mujer ha sido dicho por varones y por lo tanto es falso (Marcuse en Habermas, 1980: 91).

La tarea que Marcuse deja a las mujeres es la de mostrarse a sí mismas. La realización de esta tarea es lo que realmente ha sacado a la luz a las mujeres, ya que ha sido su propio movimiento, al elaborar preguntas sobre su pasado y su futuro el que las ha colocado en el escenario de la historia. Este movimiento ha sido en todos los ámbitos, un movimiento real que observamos en las artes, en lo social y en lo cultural, por lo tanto en la historia y en el tiempo. Para Duby y Perrot:

Las mujeres han elaborado la investigación sobre sus antepasados, a fin de comprender las raíces del dominio que padecieron y el significado de las relaciones entre los sexos a lo largo del tiempo y a través del espacio (Duby y Perrot, 1993: 7).

Lo que lleva a este trabajo, en donde las mujeres protagonistas son sus propios antepasados, donde el pasado elaboró su presente: la vejez.

## **Las trayectorias laborales**

Desde 1974, cuando Elder emprendía sus estudios de cruzamientos de diferentes niveles en el transcurso de la vida, su intención era poder ver cómo diferentes trayectorias a lo largo de la vida se cruzan en el camino individual de una persona. Esto lo logró concretar hasta 1992, cuando su concepto de curso de vida lo plantea no sólo de manera conceptual sino como teoría y análisis, metodología y campo de investigación, ya que, el mismo Elder dice, puede servir en el campo de la psicología, en la sociología, la historia social o en la gerontología, ya que la perspectiva a través del tiempo permite observar cómo diferentes trayectorias se

entrecruzan, mostrando cambios en las vidas humanas contextualizadas bajo los intereses del investigador, ya sea para criminología, en sociedades complejas, en subcampos de población o en instituciones como la familia (Elder, 1994). Así, la finalidad de esta perspectiva es observar los cambios y los efectos en el curso de la vida individual.

Para el caso del concepto de trayectorias laborales, Blanco (2002: 451) dice que, en el entendido de que ésta es una construcción teórica, pueden variar sus aplicaciones tanto como sus vertientes de interpretación, que abarcan diferentes temáticas como: la movilidad ocupacional; los cambios sectoriales y ocupacionales; las entradas y salidas del mercado de trabajo; la continuidad o discontinuidad de las propias trayectorias laborales, el orden y la secuencia de los eventos destacando o no, en cada una de ellas, la diferenciación por sexo.

Blanco retoma a Elder, quien es considerado como el creador del enfoque de curso de vida, diciendo que el concepto de trayectoria “se refiere a una línea de vida o carrera, a un camino a lo largo de toda la vida, que puede variar y cambiar en dirección, grado y proporción” (Elder, 1991: 63, en Blanco, 2002: 460) de manera que un curso de vida, que es una metodología sociodemográfica que se basa principalmente en información proveniente de fuentes de datos cuantitativos<sup>7</sup> (Blanco, 2002: 458), se encuentra formado por diferentes trayectorias, de las cuales la autora resalta cuatro: trayectoria escolar, conyugal, reproductiva y la laboral. El término trayectoria se refiere a una serie de eventos o sucesos de la vida personal de los individuos que tuvieron repercusiones en su historia de vida.

Para este caso, como lo ha hecho Serna (2003) para las mujeres ejecutivas de la Ciudad de México, se observan las trayectorias laborales como parte de las historias de vida de las mujeres, sólo que en este estudio son de mujeres mayores de 60 años haciendo énfasis en su continuidad o discontinuidad así como los ámbitos ocupacionales de cada una. Así, Serna (2002: 82) define “trayectoria de vida”, entendiéndola como una herramienta analítica, “como un instrumento que nos permite analizar las formas en que los sujetos individuales se constituyen y son constituidos a lo largo de un proceso socio-histórico” poniendo énfasis en el contexto en el que se realizan las acciones individuales y hace válida este método para estudios de caso.

García y Oliveira elaboran una tipología con base en lo que ellas llaman “grados de compromiso” ante la actividad económica femenina, constituida por cuatro tipos para las mujeres de clase media: i) el trabajo

<sup>7</sup> Fuentes estadísticamente representativas.

como carrera, ii) el trabajo como actividad complementaria, iii) el trabajo necesario para mantener el estatus social y iv) la permanencia en casa de los sectores medios (García y Oliveira, 1995: 103). Para esta investigación propongo incluir un quinto tipo: el trabajo necesario para la manutención. Esta tipología resulta de gran utilidad para poder comprender los diferentes tipos de trabajo femenino.

Es muy importante no olvidar, como dice Enciso (1999: 48) que la mayoría de las mujeres, estando integradas en el mercado laboral o no, tienen la responsabilidad de cumplir con las tareas consideradas socialmente como femeninas y que se relacionan, por supuesto, con el cuidado de la casa y la organización de la vida familiar (Artazcoz y Moncada, 1996 en Enciso, 1999: 48). De ahí la necesidad de observar, también, la vida familiar de las mujeres.

### **Una vida de trabajo**

Para poder encontrar respuestas a las incógnitas planteadas, para esta investigación se presenta la información obtenida con mujeres que trabajaron remuneradamente (por lo menos 15 años) y mujeres que no (no por tiempos prolongados de su vida o como recurso necesario para su sobrevivencia), de manera que pudiese tener la información de un grupo testigo y de un grupo de mujeres asalariadas, para este caso, mujeres con alguna preparación académica a desarrollar en su campo profesional.

A continuación se presentan, de manera breve, los dos grupos de mujeres para encontrar entonces, respuestas a las preguntas planteadas con anterioridad. Se muestra la información que para este trabajo resulta relevante de cada una de las entrevistadas.

#### *Mujeres que no tuvieron trabajo extradoméstico. El trabajo permanente de las “amas de casa”*

Este grupo está integrado por cuatro mujeres que no mantuvieron ninguna trayectoria laboral remunerada prolongada, sino que se dedicaron la mayor parte de su vida a las labores domésticas familiares, pues una de ellas afirmó que “a trabajar nada más en mis hijos”. Ellas son Chuy, Ilse, doña Juana de 65 y doña Toña de 83.

Éste, debo precisar, es el grupo testigo de esta investigación. La información presentada en este cuadro tiene la intención de ofrecer una panorámica de los elementos importantes que se relacionan en cuanto a su trayectoria laboral, su familia y su vejez.

Cuadro 1a. Mujeres sin trayectoria laboral prolongada

	Chuy	Ilse
Edad	62 años	65 años
Escolaridad	Primaria	Primaria y carrera comercial
Edad de casamiento o unión	19 años	18 años
Edad al 1er hijo	20 años	16 años
Edad al último hijo	36 años	32 años
Total de hijos	6	7
Actividad del cónyuge	Chofer	Arquitecto
Estado civil	Viuda	Casada
Separación, divorcio o viudez	Viuda 2002	----
Edad al 1er empleo	21 años	16 años
Edad al dejar el último empleo	21 años	16 años
Años laborados	4	1
Actividad actual	Ama de casa. Acude a algunas actividades recreativas y en ocasiones viaja con una de sus hermanas	Labores domésticas y cuida a su nieta por las tardes. Tiene actividades comunitarias en la iglesia
Número de nietos	9	6 y un bisnieto
Corresidentes	En la misma casa nadie. En el mismo terreno pero en otros cuartos cinco hijos, dos mujeres casadas, una madre soltera y dos hombres con sus esposas	Su esposo y temporalmente una hija y su nieta, pero ellos (la pareja) pronto se mudarán a Oaxtepec
Parientes con los que más tiene relación	Una hija, una nieta y su hermana	Su esposo
Enfermedades	Hipertensión y respiratoria	Nerviosa

Fuente: elaborado con información obtenida en trabajo de campo.

Cuadro 1b. Mujeres sin trayectoria laboral prolongada (continuación)

	Juana	Toña
Edad	65 años	83 años
Escolaridad	3° de primaria	Escribe su nombre
Edad de casamiento o unión	19 años	1° 20 años 2° 40 años
Edad al 1er hijo	20 años	21 años
Edad al último hijo	37 años	51 años
Total de hijos	12	11
Actividad del cónyuge	Empleado	1° campesino 2° empleado
Estado civil	Separada desde hace más de 20 años	Viuda por 2ª vez
Separación, divorcio o viudez	1982-1983	2002
Edad al 1er empleo	18 años	12 años
Edad al dejar el último empleo	16 años	40 años
Años laborados	2	13
Actividad actual	Está a cargo de dos nietos y cuida a otros dos de ellos mientras trabajan sus mamás	Toma algunas clases o viajes de los grupos a los que asiste. Hace trámites a pensionados del IMSS cada mes
Número de nietos	25, 2 bisnietos	45 nietos, 12 bisnietos, 3 tataranietos
Corresidentes	Dos hijas con un hijo cada una, un hijo soltero y dos nietos que ella custodia	Una hija, un hijo y la hija de éste
Parientes con los que más tiene relación	Sus dos hijas y los nietos con los que vive	El hijo con el que vive y la hija de este
Enfermedades	Diabetes e hipertensión	Hipertensa y de los pies

Fuente: elaborado con información obtenida en trabajo de campo.

Si bien las cuatro mujeres de este grupo son amas de casa actualmente, una de ellas no lo fue toda su vida, y además tienen algunas diferencias, por ejemplo, tres de ellas pertenecen a una clase media baja y una a clase media alta, todas tienen casa o departamento propio, en todos los casos se hicieron de su propiedad gracias, directa o indirectamente, a beneficios laborales del esposo, ya que, de más está decir, estas mujeres, al no contar con una trayectoria laboral que les permitiera adquirir beneficios socioeconómicos no pudieron adquirir una casa por su cuenta.

Este grupo evidencia lo que Sheridan mencionó como “una de las características de la vida laboral de la fuerza de trabajo femenina” (Sheridan, 1991: 78): la intermitencia, ya que estas cuatro mujeres laboraron por pocos años, en tres de los casos antes de casarse, en su etapa de soltería. Toña reingresó al sector laboral entre matrimonios, es decir en su momento de viudez, y al contraer nuevamente nupcias dejó de laborar formalmente. El cuarto caso, el de Chuy, si bien laboró cuando ya se había casado lo hizo solamente por cuatro años, dejando esa actividad remunerada ante la enfermedad de su madre, quien le cuidaba a los hijos que ya tenía.

Otro punto importante en este grupo, que muestran las trayectorias, es que, a pesar de las distancias de edad entre las 4 mujeres (62 de Chuy a 83 de Toña), hay coincidencias que resaltan, por ejemplo, resulta significativo que las cuatro presentan su más importante participación en el mercado laboral remunerado en la década de 1960, momento histórico crucial para esta investigación, ya que, como he argumentado a lo largo del trabajo, este momento favoreció las circunstancias adecuadas que permitieron el acceso de estas mujeres a la vida laboral.

Este grupo de amas de casa evidencia que sólo trabajaron en su periodo de soltería contribuyendo al gasto familiar, y su decisión respecto al mercado laboral fue dejar de trabajar cuando contrajeron nupcias, de ahí que sean cortas sus trayectorias laborales, a excepción de Toña, quien reunió más años trabajando bajo ciertas circunstancias peculiares: la viudez.

Estas mujeres nunca buscaron independizarse y/o deslindarse del ámbito doméstico. La dependencia económica que presentaron estas mujeres de sus cónyuges puede deberse al seguimiento de patrones socio-culturales en donde la mujer dependía completamente del hombre y se debía a su casa, comprendiendo esto la crianza de los hijos y la atención al marido, pero pudo deberse a lo que Bott (1990) considera unas redes sueltas, donde la relación de la pareja se convierte en la red más fortalecida debido a condiciones contextuales donde no han tenido redes más

amplias fuera del matrimonio, requiriendo satisfacer sus necesidades, en este caso económicas, con su cónyuge.

Es necesario precisar que ninguna de estas mujeres hizo carrera profesional, una de ellas estudió sólo hasta tercero de primaria, dos terminaron la primaria y una estudió una carrera comercial. Esta baja escolaridad de las tres primeras propició que fueran distintas las oportunidades de trabajo a las de Ilse, aunque, con excepción de la obrera, las otras tres tuvieron empleos ubicados en el sector terciario del que muchas autoras (García, 1988; Oliveira, 1988; González de la Rocha, 1986; Sheridan, 1991) hablan como el que alojó a las mujeres que se integraron a la vida remunerada, asunto ya dicho en este trabajo.

Un punto más en común: en este grupo no existe el retiro, tres de ellas han prolongado su actividad principal en su vida, la crianza, o por lo menos el cuidado de nietos. Sólo Chuy puede tener menos responsabilidades, pues la mayoría de sus nietos son grandes y a los chicos los cuida muy de vez en cuando. Para las otras tres el momento de retirarse no se alcanza a vislumbrar, ya que a pesar de que algunas tienen ingresos económicos por pensiones no es equiparable a que estén retiradas, la diferencia radica en los conceptos de jubilación y retiro que manejo en este trabajo de investigación.

Ahora, por los años que pasan, se siente uno más cansada, o sea que ya trabajé demasiado, porque yo sí trabajé mucho, porque todavía cuando vivía con mi suegra, cuando yo llegué a vivir con ella llegué a hacerles su quehacer, a lavarles, a plancharles, a darles de comer a todos, porque eran nueve, todavía estaban dos de mis cuñados, como Tomás era el más chico, una de mis cuñadas también estaba chica, tenía como, como 10 años, entonces, yo los llevaba a la escuela, yo los bañaba y yo los peinaba, entonces imagínese, era así.

Así ha sido siempre la vida de Juana.

### **Vida actual y vida cotidiana**

Tres de estas mujeres llegaron a la vejez con su cónyuge y la que no, fue a causa de una separación hace más de 20 años, sin embargo, al cuestionarle si le hubiera gustado llegar a la vejez con su marido, Juana dice que “sí, porque, pues ¡ay cuántos matrimonios que ya están viejitos y los ves juntos, qué bonito es eso!, ¿a poco no?, porque uno y otro se jalan pa’ donde quieren”.

Las cuatro mujeres comparten el techo, ya sea como familia extensa o conjunta, con, por lo menos, dos generaciones más, mínimo uno de

sus hijos y un nieto, e incluso un bisnieto en el caso de Chuy. Juana vive con tres hijos, dos mujeres, cada una con un hijo, y un hombre soltero, además de los dos nietos a su cargo.

En cuanto a jefatura de familia, dos de ellas la ejercen; Toña, a la muerte de su esposo, se volvió jefa de familia. Comparte su casa con dos hijos que sólo trabajan esporádicamente, por lo que no contribuyen realmente al gasto familiar y con una nieta que, aunque mayor de edad, tampoco lo hace. La responsabilidad económica recae en Toña (que vive de la pensión que tiene por viudez y de algunas ventas que re, asimismo la toma de decisiones respecto al hogar.

Chuy es jefa de familia aunque como corresidente no tiene a nadie, ella se hace cargo de sí misma, y ha mantenido actividades dedicadas a su persona, claro, esto sólo ha sido posible a partir de su viudez y con la pensión “modesta”, dice ella, que le dejó su esposo; y al no tener responsabilidades sale uno o dos veces por año al extranjero para ver a su hijo que radica en Estados Unidos (y quien le manda dinero para el viaje), lo cual ella hace con facilidad porque dispone de su tiempo y de sus actividades, afirma ella.

Ilse no es jefa del hogar, pues las responsabilidades económicas y decisiones siguen por completo a cargo de su esposo y contribuye su hija, y a pesar de que ella se encarga de la casa y sus quehaceres, por lo menos de supervisarlos, lo cierto es que cualquier decisión importante debe ser aprobada por su esposo. A pesar de que ella tiene otras actividades fuera de su hogar ninguna está dedicada a su persona, todas son de actividades con la comunidad, de voluntariado, y hoy en día están sujetas al horario de su nieta.

Juana no es la jefa de familia, ya que las decisiones del hogar no las toma ella, si bien su opinión cuenta, son las decisiones de los hijos corresidentes las que siempre se realizan y aunque sus aportaciones económicas son pocas contribuye con responsabilidades en el núcleo familiar, difícilmente puede dedicar tiempo a su persona salvo para acudir a sus citas médicas. Mantiene y perpetúa su rol de madre, ha prolongado su papel de cuidadora, ahora cuida nietos.

En este sentido, tres contribuyen de igual manera en sus grupos familiares, pues a pesar de que ellas no necesitaron que sus madres les cuidaran a sus hijos restringiendo sus redes, al igual que ellas lo vivieron en su niñez, a sus familias nucleares, ahora son parte de las redes de sus hijas, pues tres de ellas cuidan nietos, las tres cuyo grupo de corresidencia es conjunto.

Económicamente dos de ellas son independientes, las viudas, quienes

gozan de su pensión por viudez, gracias al trabajo de los esposos. Juana recibe el cheque de la pensión de su ex-esposo, sin embargo resulta insuficiente para los gastos de la casa, de manera que es complemento con las aportaciones de los hijos y para ella no queda nada. Ilse, por su parte, depende totalmente de su esposo.

En cuanto a autopercepción tienen un elemento en común, las cuatro se perciben como viejas, ellas asumen su vejez por su cansancio, sus años, su cambio físico, emocional y mental. Para ellas la vejez es una etapa presente en sus vidas, que se hace notoria en las diferentes enfermedades que cada una tiene, no permitiéndoles hacer su vida “como antes”, Juana al respecto dice:

[...] si no es una cosa es otra y bueno en el seguro me dicen que es por algún problema en casa, o que esté uno muy presionada de quehacer, pues cualquier cosa, eso es por lo que a veces se sienten así o se les altera mucho los nervios y sí es cierto, a veces dice uno, como que, se desespera uno.

Y es que actualmente ella ya no soporta mucho la aglomeración de la gente, casi no le gusta salir, piensa muy bien las cosas antes de hacerlo y sí ha pensado en que algún día ya no cuidara nietos y podrá estar, “tranquila”, pero ese día no se ve cercano.

### *Mujeres con estudios profesionistas con trayectoria laboral en su ramo, el trabajo como satisfactor personal*

Las mujeres integrantes de este grupo son aquellas que realizaron estudios profesionales que desarrollaron a lo largo de su trayectoria laboral. Cabe resaltar que este grupo está integrado por cuatro mujeres, pero tres de ellas, a pesar de que no para todas fuera su primera opción, en algún momento de su vida se dedicaron a la docencia.

El Cuadro 2 resalta elementos que impactaron de manera determinante en su vida, tanto en la edad productiva y reproductiva como en la vejez.

Las mujeres de este grupo ejemplifican dos cosas importantes que Salazar (1999: 109) señala sobre la escolaridad; primero, que “podría funcionar como factor explicativo de cambios en las tasas de movilidad territorial femenina y en el uso de espacio urbano”, así vemos que estas mujeres tienen una vida dinámica, donde asisten a Universidades y se desplazan a diferentes puntos de la ciudad buscando su mejor adaptabilidad, primero de escuelas y después de trabajos. El desplazamiento a la universidad de la maestra Lupita desde Xochimilco implicaba la mane-

ra de dominar el espacio urbano de los años 1950, ya que utilizaba las principales vías de comunicación que en ese entonces funcionaban en la ciudad como el tren. Esperanza conoció distintos rumbos de la ciudad mientras iniciaba su trayectoria laboral al mismo tiempo que sus estudios profesionales, cada una de estas mujeres ampliaba su territorio cotidiano, la casa no era su único espacio, sino que el espacio público (Bazán, 1999) era el área en el que se circunscribían las actividades que regían su vida diaria.

Cuadro 2a. Mujeres profesionistas con trayectoria laboral remunerada

	Magy	Guadalupe
Edad	68 años	70 años
Escolaridad	Licenciatura en química	Doctorado en geografía (UNAM)
Edad de casamiento o unión	23 años	27 años
1er hijo	1961	1961
Último hijo	1972	1974
Total de hijos	5	5
Actividad del cónyuge	Médico	Profesor
Estado civil	Viuda (4 años)	Casada (40 años)
Separación, divorcio o viudez	2000	-----
Edad cumplida en su primer empleo	21 años de edad. Hospital Laboratorio	18 años de edad. Mtra. de primaria
Edad al dejar el último empleo	67 años	55 años se jubiló pero se retiró hasta los 61
Años laborados	40 años	30 años
Actividad actual	Edición de libros de texto para secundaria y bachillerato	Actividades recreativas (yoga, gimnasia, pintura, poesía)
Número de nietos	2	7
Corresidentes	Nadie	Esposo
Parientes con los que tiene más relación	Un hijo separado que vive junto a la casa de ella	Su esposo
Enfermedades	Migraña, Hipertensión	Artritis

Fuente: elaborado con información de trabajo de campo.

Cuadro 2b. Mujeres profesionistas con trayectoria laboral remunerada (continuación)

	Ana	Esperanza
Edad	74 años	75 años
Escolaridad	Preparatoria y educación bilingüe que revalidaría después para obtener el título en lengua inglesa por la Universidad de Texas	Normal, Universidad Pedagógica, Universidad Femenina, contabilidad en la UNAM
Edad de casamiento o unión	Nunca se casó	26 años
1er hijo	----	1956
Último hijo	-----	1958
Total de hijos	0	2 propios y 2 sobrinos que ella crió
Actividad del cónyuge	-----	Abogado
Estado civil	Soltera (nunca se casó, ni vivió en unión libre)	Separada hace más de 40 años
Separación, divorcio o viudez	-----	1961
Edad cumplida en su primer empleo	17 años. Empleo temporal y enseguida fue empleada de oficina (3 años)	15 años, mientras estudiaba. Empleada temporal en zapatería y secretaria
Edad al dejar el último empleo	68 años	67 años
Años laborados	36 años	46 años
Actividad actual	Se recupera de dos infartos que derivaron en una cirugía a corazón abierto pero quiere dar clases particulares de inglés (lo hacía antes de los infartos)	Actividades recreativas (yoga, gimnasia, pintura, poesía)
Número de nietos	0	7
Corresidentes	Su cuidadora personal que tiene dos hijas.	Un hijo separado
Parientes con los que tiene más relación	Una hermana que vive en la misma colonia, de hecho fue esa la razón de mudarse al sur, pues ella vivió siempre en La Condesa	Convive más y mejor con su hija aunque vive en Querétaro. La visita cotidianamente uno de los sobrinos que crió
Enfermedades	Cardíacas	Lesión en la columna que le afecta sus piernas

Fuente: elaborado con información de trabajo de campo.

Segundo, Salazar (1999) afirma que “a mayor escolaridad, se amplía el mundo laboral”, y si bien la autora se refiere a cuestiones de espacio y territorio lo cierto es que estas mujeres tomaron la decisión de salir de sus hogares, e ir más allá, para no sólo responder a sus responsabilidades y necesidades económicas, sino a sus visiones de autorrealización, visiones que las cuatro mujeres de este grupo expresan, donde un elemento principal era el trabajo, la búsqueda de superación continua se evidencia también en ellas, seguirse preparando consecutivamente, este fue el caso de Esperanza, quien no sólo hizo su carrera normalista sino que hizo además otra licenciatura que le permitiría encontrar otro empleo; Ana consiguió su título universitario gracias a la perseverancia que la llevó a buscar la revalidación de sus conocimientos en una universidad extranjera, la maestra Guadalupe hizo estudios de posgrado y Magy se preparó como profesora de bachillerato. Ampliar significó también pasar de ser de maestra de primaria, como la maestra Guadalupe hasta ser directora de una secundaria, para Esperanza esto pasó de la educación básica a la universitaria, o Ana que empezó como ayudante en una oficina y terminó como jefa administrativa, y la última, Magy, pasó por la docencia después de estudiar Química y ahora edita libros.

Para Bott (1990: 347) “la segregación por sexos tiende a disminuir cuando aumenta la independencia y el poder económico en las mujeres” y continúa, “paradójicamente, la inestabilidad conyugal puede extenderse a medida que las mujeres se independizan de los ingresos de los hombres”, y esto sucedió en el caso de Esperanza, quien tomó la decisión consciente de terminar con su matrimonio porque “le pudo que yo ganara más que él”, dice ella; sin embargo en los otros tres casos no fue así, las otras dos mujeres casadas pasaron toda su vida en su relación conyugal, compartiendo su trayectoria doméstica con su trayectoria laboral, la manera en que conservar su trabajo laboral remunerado no tenía la consecuencia inevitable de terminar su unión conyugal, en ambos casos una de las opciones fue ampliar sus redes, se hicieron llegar, o construyeron, redes (como la ayuda de empleadas domésticas), para cumplir con la doble jornada que su rol asumido requería.

Esta doble jornada que desempeñaron tres de estas mujeres fue asumida como una decisión personal, ya que ellas tuvieron la opción de dejar de trabajar al casarse, de hecho Magy dejó de hacerlo, sin embargo, ante una oferta laboral reinició sus actividades extradomésticas. Esperanza y Guadalupe aunque tuvieron esa opción no les pareció siquiera considerarla, pues en ambos casos era importante desempeñarse como personas en lo que se habían preparado, es decir, como profesionistas,

y ese ingreso no sólo les daba independencia económica sino poder de decisión.

Otro beneficio que contrajeron estas mujeres que tuvieron trabajos con beneficios sociales y de salud es el de las guarderías, que aunque en sus inicios no eran del todo aceptadas, hubo muchas mujeres, como Esperanza, que hicieron uso de las guarderías del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) de manera que el trabajo servía para hacer sus redes más estables además de ser una prestación.

De estas cuatro mujeres dos de ellas consiguieron obtener dos plazas laborales, lo que les implicaba doble salario, la maestra Guadalupe logró unirlos al obtener la dirección en una secundaria, logrando así una mejor pensión al jubilarse. Esperanza continuó laborando en sus dos trabajos para unir sus pensiones y hoy en día gozar de un ingreso que le permite vivir sin carencias. La pensión de Ana se considera buena, gracias a que el último trabajo en el que laboró en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) era una jefatura administrativa.

### **Vida actual y vida cotidiana**

Con las mujeres de este grupo se puede observar una planeación, por pequeña que fuera de la manera en que iban a vivir la vejez, y si bien no se observa a simple vista, se hace notorio en el deseo de jubilarse con 100 por ciento de su salario, lo que les daría la posibilidad de mantener el mismo nivel de vida que tenían, y ese era un motivo importante para prolongar su vida laboral, pues una de ellas afirma que “si hubiera dejado de trabajar, no hubiera sido igual de feliz”.

En este grupo ninguna de las mujeres se siente vieja, su autopercepción en este sentido no está basada en sus enfermedades, que saben que tienen y se atienden, sino que va más encaminada a las actividades que realizan, que a lo que ha sido toda su vida, la satisfacción de necesidades individuales. La continuación de la realización de las distintas actividades a las que se dedica cada una, argumentan ellas mismas, es para “no hacerse viejas”, pues este grupo coincide en que la falta de actividades, la pasividad puede llevarlas más rápidamente a envejecer, aspecto importante en la percepción de la vejez sobre la inactividad y el “volverse viejos” (Ronzón, 2014).

Ninguna de las informantes es o ha sido cuidadora de nietos, y no es algo que esté en sus prioridades, conviven con sus descendientes pero son muy escasas las ocasiones en que cuidan a alguno de sus nietos. Sin embargo, el papel de cuidadoras lo desarrollaron con sus padres, ya que

las cuatro estuvieron vigilantes de la estabilidad de éstos, en coresidencia (Esperanza y Ana), económicamente (Guadalupe) o económicamente y en vigilancia diaria (Magy).

Tres de las cuatro mujeres de este grupo viven dentro de un grupo de tipo unipersonal, pues a pesar de que Esperanza comparte el techo con uno de sus hijos no comparten actividades juntos y cada quien es responsable de su propia forma de vivir. Sólo una de ellas comparte su techo con una familia nuclear, que además, no los unen lazos parentales, el grupo de Ana, quien comparte todas sus actividades con su ayudante y sus hijas, por lo que se puede considerar como un grupo familiar conjunto, quien además, es la única de este grupo que no tuvo descendencia.

Las cuatro tienen ingresos propios suficientes para su manutención, sólo una de ellas comparte gastos con alguien y ésta es la que sigue casada, las otras tres obtienen recursos suficientes para mantenerse en un nivel de vida sin carencias, incluso al jubilarse pudieron viajar más que antes, tres de ellas dijeron haber viajado al extranjero.

Un punto más en común de estas mujeres es que todas, ya sea con su cónyuge o solas, tienen por lo menos una propiedad más aparte del lugar en el que residen, del cual suelen obtener un ingreso extra a su pensión.

### **La trayectoria laboral, ¿hasta dónde llega?**

El trabajo de investigación propuso trabajar con mujeres mayores de 60 años de edad, de manera que son mujeres nacidas antes de 1945 las que son sujetos de investigación. De esta manera, y teniendo en cuenta los principales postulados del trabajo, estas mujeres se habrán integrado al mercado de trabajo después de los años 1950, década considerada, por distintos autores, como el inicio de un cambio en la absorción de mano de obra y de aumento femenino en las filas laborales.

Resulta innegable que las actividades económicas a las que se ha dedicado la mujer que hoy en día es vieja han estado condicionadas por un acceso desigual en la estructura de oportunidades. Las que trabajaron realizaron tareas socialmente consideradas femeninas (maestras, recepcionistas, secretarías, cocineras, enfermeras, etc. actividades consideradas dentro del sector terciario), pero en este trabajo quedan al descubierto algunas cosas que parecieran paradójicas, pues por una parte el rol de mujer-ama de casa se reproduce bajo los patrones socialmente aceptados, pero dentro de estas mujeres envejecidas también existe el rol de mujer-trabajadora que implicaba una ruptura sociocultural en su contexto; sin embargo, preservaban su rol de “cuidadora” de otros.

Se pudo observar que, por parte de las mujeres que realizaron estudios y trabajaron profesionalmente, lograron la compatibilidad que Oliveira (1988: 146) dice debe observarse de manera crítica, ya que muchos autores hablan de la preferencia de las mujeres por cierto tipo de empleos, de manera que la división sexual del trabajo entre actividades de producción y reproducción subyace como elemento explicativo de la inserción segregada de las mujeres en el mercado de trabajo, la autora dice que para utilizar correctamente el concepto de compatibilidad no debiera aceptarse como natural la “división sexual del trabajo existente”, porque, además, muchos autores cuando hablan de esta compatibilidad introducen un argumento en donde se sostiene que las mujeres dan preferencia a trabajos que permitan compatibilizar el rol de ama de casa con el de trabajadora remunerada (Oliveira, 1988: 147). Es importante resaltar este argumento, las mujeres de esta investigación evidencian empírica para ver si existe la búsqueda de la compatibilidad de roles, y no siempre en “trabajos terribles”, dice Scott (1993) o la ruptura de esa natural división sexual del trabajo.

En este sentido Sheridan (1991: 76) habla de conciliación entre las actividades productivas y domésticas, y resalta que es evidente que se da, puesto que existe un sector importante de madres que lo hace, sin embargo lo interesante es observar “hasta dónde ésta conciliación es posible en el marco de las condiciones particulares de la unidad doméstica”, esto además, conjugado para esta investigación con un contexto histórico particular de las mujeres ahora envejecidas. El grupo de mujeres trabajadoras remuneradamente lograron esa compatibilidad a pesar de las condiciones precarias de redes o apoyos institucionales, que conforme la creación de guarderías, por ejemplo, las utilizaron como sustitución de redes “naturales” (familiares que cuidaran de sus hijos) e hicieron uso de nuevas formas de cubrir esas redes.

Para De Riz (1989: 18) existen dos mitos esenciales sobre lo femenino: el primero se puede considerar como el *tradicional*, el cual recalca la debilidad de la mujer frente al hombre, la obediencia, la pasividad, esos atributos que Marcuse daba a lo femenino y que resaltaba no como negativos sino por el contrario, como condiciones positivas, sin embargo, en este mito tradicional que menciona De Riz no se aprecian así. El segundo, al que podemos denominar *moderno*, insiste en la mujer segura de sí misma, activa e independiente. Si bien ambos “mitos”, como los llama la autora son vigentes, se han construido en diferentes épocas y contextos socioculturales, y se observan en los dos grupos de mujeres ambos mitos, de manera que estas construcciones teóricas ya eran evidentes empírica-

mente con las mujeres trabajadoras de las décadas de 1960 y 1970 cambiaban la historia de la mujer en México en esos momentos.

Se puede afirmar que la trayectoria laboral se presenta en las mujeres como un elemento determinante en el proceso de envejecimiento sobre todo en estas mujeres que pudieron insertarse en el sistema de la Seguridad Social, donde les aseguró un ingreso, por mínimo que fuera, durante su etapa de vejez, sin embargo es importante mencionar a aquellas que no obtuvieron el beneficio de la pensión por méritos propios, pero que es sobresaliente como, tanto las pensionadas como las que no lo están pero que trabajaron remuneradamente por más de 15 años, construyen una vejez diferente al invertir su dinero en edad temprana, como puede ser en bienes raíces, y así obtener fuentes de ingreso para la vejez.

El grupo testigo en este caso muestra la manera limitada de los recursos donde la vejez sustentable resulta difícil a no ser de cumplir los roles que socialmente se consideran como tradicionales, es decir, ser cuidadora de nietos, postergando de esta manera el retiro, ya que las actividades cotidianas que realizaron durante toda su vida se prolongan a pesar de que esas mujeres buscan que en su seno familiar se les reconozca como envejecidas, obteniendo de esa manera un rol diferente en el hogar, donde reciba ayudas (materiales e inmateriales) de los miembros de su grupo.

Es así que este trabajo no habla de disolución de la familia, habla de cambios estructurales en las nuevas formas de hacer familia y que además no son recientes, no son de los años setenta o los ochenta, como se ha planteado en algunos textos, sino que proviene de un proceso histórico de por lo menos tres décadas antes. Las mujeres mexicanas envejecidas marcaron la pauta de la posibilidad de criar hijos o no, tener esposo o no, y trabajar remuneradamente. Sin que eso implicara ser una mala madre, una mala esposa o una mala mujer. Todo esto las ha llevado a vivir de igual manera, una vejez distinta, asumir el papel de cuidadoras de nietos o de otros miembros de su familia no es una decisión que se toma con el cumplimiento de los 60 años de edad y socialmente concebirse como vieja o anciana, sino que es un rol que ellas han construido, igualmente, en un proceso. Esa decisión se tomó hace ya varios años, probablemente cuando decidieron dejar de ser amas de casa solamente y salir a buscar trabajo por su cuenta.

Doña Esperanza dice “todos somos como los dedos de las manos, todos distintos pero todos indispensables”.

## Bibliografía

Bazán, Lucía (1999) *Cuando una puerta se cierra cientos se abren. Casa y familia: los recursos de los empleados de la refinería 18 de Marzo*, México: CIESAS, Antropologías.

Blanco, Mercedes (2002) “Trabajo y familia: entrelazamiento de trayectorias vitales”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 17, núm. 3, septiembre-diciembre, México: El Colegio de México.

Bott, Elizabeth, (1990) *Familia y red social*, Madrid: Taurus Humanidades.

Enciso Huerta, Virginia (1999) “Trabajo femenino y tiempo libre, en *La Ventana*, núm. 9, México: Universidad de Guadalajara.

De Barbieri, Ma. Teresita (1984) *Mujeres y vida cotidiana*, México: FCE/SEP/CONAFE.

De Riz, Liliana (1986) “El problema de la condición femenina en América Latina: la participación de la mujer en los mercados de trabajo. El caso de México”, en *La mujer y el trabajo en México* (antología), México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Duby, George y Michelle Perrot (dirs.) (1993) *Historia de las Mujeres. el siglo XIX. Actividades y reivindicaciones*, Tomo 8, México: Taurus/Santillana.

Duby, George y Michelle Perrot (dirs.) (s/f) *El siglo XIX. Actividades y reivindicaciones*, Tomo 8, México: Taurus.

Duphin, Cécile (1993) “Mujeres solas”, en George Duby y Michelle Perrot (dirs.) *Historia de las Mujeres. El siglo XIX. Actividades y reivindicaciones*, Tomo 8, México: Taurus/Santillana.

Elder, G. (1991) “Livesand social change”, en Walter Heinz, *Theoretical in Life Course Research*, Alemania Deutscher Studien Verlag.

Elder Jr., Glen H. (1994) “Time, human agency, and social change: perspectives on the life course”, en *Social Psychology Quarterly*, vol. 57, núm. 1, 4-15, University of North Carolina at Chapel Hill.

Enciso Huerta, Virginia (1999) “Trabajo femenino y tiempo libre”, en *La Ventana*, núm. 9, México: Universidad de Guadalajara.

García, Brígida (1988) *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México*, México: El Colegio de México.

García, Brígida (1999) *Mujer, género y población en México*, México: El Colegio de México/Sociedad Mexicana de Demografía.

García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira (1988) *Hogares y trabajadores en la Ciudad de México*, México: El Colegio de México/IIS-UNAM.

García, Brígida y Orlandina de Oliveira (1995) *Trabajo femenino y vida familiar en México*: México: El Colegio de México.

- González de la Rocha, Mercedes (1986) *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos de Guadalajara*, Guadalajara: El Colegio de Jalisco/CIESAS.
- Habermas, Jürgen (1980) *Prefacio en "Entrevista" Herbert Marcuse*, Serie Conversaciones, Barcelona.
- Harvey, David (1990) "Between space and time: reflections on the geographical imagination", en *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 80, núm. 3, sep.
- Heinz, Walter, *Theoretical in Life Course Research*, Deutscher Studien Verlag.
- Héritier (1991) "La sangre de los guerreros y la sangre de las mujeres", en *Alteridades*, traducción de María Eugenia Olavaría, México: UAM.
- INEGI (Instituto Nacional de Geografía y Estadística) (2010), *Censo de Población y Vivienda*, Aguascalientes: INEGI.
- Lamas, Marta (comp.) (1997) *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*, Programa Universitario de Estudios de Género, México: Miguel Angel Porrúa.
- Marcuse, Herbert (1978) *Entrevista*, en Serie Conversaciones, Habermas, Jürgen y otros, Barcelona: Gedisa.
- Martínez de la Peña, Mónica (2006) *Mercado de trabajo y participación económica familiar en Monterrey, 1990-2003*, tesis doctoral, México: El Colegio de México.
- Montes de Oca, Verónica (1995) *Envejecimiento en México. Condición social y participación económica de la población con 65 años y más en la ciudad de México*, El Colegio de México, Tesis de Maestría en Demografía, México.
- Montes de Oca, Verónica (1997) *La actividad económica de las mujeres en edad avanzada en México: entre la sobrevivencia y la reproducción cotidiana*, documento presentado en el Latinoamerican Studies Association XX International Congress, abril.
- Montes de Oca, Verónica (1999) "Diferencias de género en el sistema de apoyo a la población envejecida en México", en *Papeles de población*, Nueva Época, año 5, núm. 19, Toluca.
- Oliveira, Orlandina de (1988) "Empleo femenino en tiempos de recesión económica: tendencias recientes", en Jennifer Cooper y otros (coords.), *Fuerza de trabajo femenina urbana en México. Características y tendencias*, vol. I, México: UNAM.
- Oliveira, Orlandina de (1999) "Familia y género en el análisis sociodemográfico", en *Mujer, género y Población en México*, México: El Colegio de México/Sociedad Mexicana de Demografía.

Oliveira, Orlandina de (2001) “Transiciones familiares y trayectorias laborales femeninas en el México urbano”, en Cristina Gomes (comp.), *Procesos sociales, población y familia. Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica*, México: FLACSO/Miguel Ángel Porrúa.

Ronzón Hernández, Zoraida (2014) “El lugar de la vejez en el discurso intergeneracional”, en Verónica Montes de Oca (coord.) *Vejez, salud y sociedad en México. Aproximaciones disciplinarias desde perspectivas cuantitativas y cualitativas*, México: UNAM.

Salazar Cruz, Clara Eugenia (1999) *Espacio y vida cotidiana en la Ciudad de México*, México: El Colegio de México.

Scott, Joan W. (1993) “La mujer trabajadora en el siglo XIX”, en *Historia de las Mujeres*.

Serna, Guadalupe (2003) “Propuestas y hallazgos preliminares para un análisis sobre mujeres ejecutivas en la Ciudad de México”, en *Desacatos. Revista de Atropología Social*, núm. 11, México: CIESAS.

Sheridan Prieto, Cecilia (1991) *Espacios domésticos. Los trabajos de la reproducción*, México: CIESAS.

Thompson, Edward (1997) *La formación histórica de la clase obrera. Inglaterra, 1780-1832*, Barcelona: Laia, ediciones de bolsillo.

Varley, Ann y Maribel Blasco (2001) “¿Cosechan lo que siembran? Mujeres ancianas. Vivienda y relaciones familiares en el México urbano”, en Cristina Gomes (comp.), *Procesos sociales, población y familia. Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica*, México: Miguel Ángel Porrúa.



# Trabajo infantil en México. Perfil sociodemográfico de los niños trabajadores de 5-11 años de edad

Argelia Gallegos Martínez\*

## Introducción

El presente documento abordará el número y las características de los menores trabajadores, las preguntas centrales de este trabajo son: ¿cuántos son los menores trabajadores? ¿Cuántos son niños y cuántas son niñas? ¿Cuál es su nivel educativo? ¿Cuál es la edad que concentra un mayor número de menores trabajadores? ¿En qué se desempeñan? ¿Cuál es el monto de su ingreso? ¿Cuál es su nivel educativo? y ¿Cuál es su jornada laboral? Con la finalidad de dar respuesta a las preguntas anteriormente planteadas, este trabajo está dividido en tres apartados; en la primera sección se presenta un panorama general de la niñez mexicana, el segundo apartado dará cuenta del tipo de actividades que desempeñan los menores de cinco a once años, se determinará si realizan actividades extradomésticas, domésticas o una combinación de las mismas. Y el tercer apartado estará enfocado a hablar de las características y condiciones laborales de los menores trabajadores; este apartado cuenta con dos subapartados: el primero abordará las características laborales y el segundo retomará las condiciones laborales.

## El contexto mundial y América Latina del trabajo infantil

A pesar de que los organismos internacionales señalan una reducción en la incidencia del trabajo infantil a nivel mundial, en 2012 se estimó que a nivel mundial trabajaron 168 mil menores entre los cinco y 17 años, de los cuales 85 mil corresponden a menores que realizan trabajos catalogados como peligrosos.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> El trabajo infantil peligroso constituye la categoría más importante de las peores formas de trabajo  
\* Maestra en Demografía por El Colegio de México.

El panorama global presentado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 2012 señala que las tendencias de trabajo infantil entre el año 2008-2012 registra una disminución considerable, es decir la OIT cuantificó que el trabajo infantil a nivel mundial se redujo en un tercio entre el periodo 2008-2012,<sup>2</sup> el mayor porcentaje de reducción de menores trabajadores se registró en la niñas.

Respecto a las áreas geográficas la OIT señal que la región Asia Pacífico contabilizó un total de 129 mil menores trabajadores de los cuales 4.1 por ciento son menores que desempeñan trabajos peligrosos, en seguida se encuentra la región África Subsahariana la cual registró un total de 83,570 menores trabajadores, de ellos diez por ciento se encuentra en condiciones de trabajos peligroso. La región de América Latina y el Caribe contabilizó un total de 17,843 menores realizando trabajo infantil remunerado, de los cuales 6.8 por ciento de los menores realizan trabajos peligrosos, finalmente la región de Oriente Medio y África del Norte registró un total de 13,307 menores trabajando. Si bien en términos absolutos fue la región de Asia Pacífico la que contabilizó el mayor número de menores trabajadores, África Subsahariana es la región que registra el mayor porcentaje de menores trabajadores en trabajos peligrosos.

Un hallazgo importante presentado en los últimos informes de la OIT (2012), señala que son los países de ingreso medio los que albergan el mayor número de menores en situación de trabajo infantil, es decir la cifra asciende a 93.6 millones de menores, de los cuales poco más de 50 por ciento son varones que realizan trabajos peligrosos.

Los datos presentados con anterioridad permiten observar que el problema del trabajo infantil está lejos de ser erradicado, por lo que a continuación se presenta un análisis del trabajo infantil en México, pero principalmente de menores de cinco a once años, ya que existen pocos estudios con respecto a este grupo de edad.

## **Metodología y fuente de datos**

El trabajo que se elabora en este documento es de tipo exploratorio (descriptivo). Los estudios exploratorios sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos (Hernández *et. al.*, 2008; 128). En este caso, se sabe que existen poco estudios de corte sociodemográfico que hayan abordado el tema del trabajo infantil entre los menores de cinco a once años de edad, sin embargo se conocen va-

---

infantil. El trabajo peligroso es aquel que, por su naturaleza o por las condiciones en que se lleva a cabo, es probable que dañe la salud, la seguridad o la moralidad de los niños.

<sup>2</sup> Se debe realizar un trabajo más detallado en el cual se verifique que las reducciones de trabajado infantil no se deben a los eventos demográficos que se presentan en cada país.

rios estudios que abordan los aspectos sociodemográficos de menores con mayor edad principalmente se han elaborado trabajos de menores trabajadores de 12 a 17 años entre los que se encuentra: Psacharopoulos (1997); Levison *et al.* (2007); Post (2003); Estrada (2005); López (2006); Edmond y Pavcnik (2005); Edmond (2008), entre otros.

Para realizar el cálculo de los menores trabajadores de cinco a once años en México (2013) se retomó la información estadística de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2013 en específico del Módulo de Trabajo Infantil. La información que se analizará se relaciona con las características generales de los menores trabajadores y las características del empleo, para la revisión y análisis de los datos se utiliza una estadística descriptiva.

Las variables individuales que se consideran en la elaboración de este trabajo son:

- Características generales: Sexo y edad.
- Condición de asistencia escolar: Asistencia escolar y nivel de instrucción escolar.
- Tipos de actividades realizadas: Ocupados, ocupados y estudian, ocupados y quehaceres domésticos, ocupados, estudian y quehaceres domésticos, estudian, quehaceres domésticos, quehaceres domésticos y estudian, otras actividades.
- Condición de ocupación.
- Tasa de participación laboral.
- Sector de ocupación.
- Posición de ocupación.
- Tamaño de la unidad económica.
- Nivel de ingresos.
- Duración de la jornada laboral.
- Edad de inicio laboral.
- Tipo de actividades domésticas.
- Horas dedicadas a los quehaceres domésticos.

## **Características individuales de los niños trabajadores, 2013**

### *Los niños y niñas de 5 a 11 años de edad en México*

Los procesos demográficos que ha experimentado México<sup>3</sup> han afectado tanto a la población total<sup>4</sup> como a la población infantil, por lo que la tasa de crecimiento de esta última ha disminuido.

<sup>3</sup> Como son la reducción de la mortalidad, la mortalidad infantil y el rápido descenso de la fecundidad, elementos que afectaron directamente la transición demográfica en México.

<sup>4</sup> Se refiere a población de 0 a 17 años, ya que según la UNICEF un niño o infante es toda persona menor de 18 años de edad.

En 1990 la población infantil ascendía a 37.1 millones y representaba 45.7 por ciento de la población, en el año 2000 dicha población fue de 38.7 millones de habitantes y representaba 30 por ciento de la población total, el Censo de Población y Vivienda de 2010 contabilizó un total de 30.2 millones de menores, lo que representó 27 por ciento de la población total. La población de este grupo de edad creció a una tasa media anual de 0.42 por ciento en el último periodo (INEGI, 2010).

A pesar de que en México se ha registrado una disminución de la población infantil, aún se presentan problemas referentes a este grupo de edad, como son mortalidad infantil,<sup>5</sup> inasistencia escolar, migración infantil, desnutrición, obesidad, trabajo infantil,<sup>6</sup> y en los últimos años se registra una incursión considerable de menores en actividades ilícitas.

Durante 2013, el Módulo de Trabajo Infantil de la encuesta ENOE reportó un total de 15,655,688 menores entre los cinco y once años de edad, de los cuales 52 por ciento de los menores son del sexo masculino y 48 por ciento del sexo femenino (Cuadro 1).

Cuadro 1. Distribución porcentual de la población de 5 a 11 años

Edad	Porcentaje
5 años	14.09
6-7 años	27.44
8-9 años	29.18
10-11 años	29.30
Total	15 655 688

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI.

La distribución por grupo de edad es de la siguiente manera: el mayor porcentaje de menores trabajadores se hace presente en el grupo de 10-11 años, el cual es de 29.3 por ciento, seguido del grupo de edad de ocho a

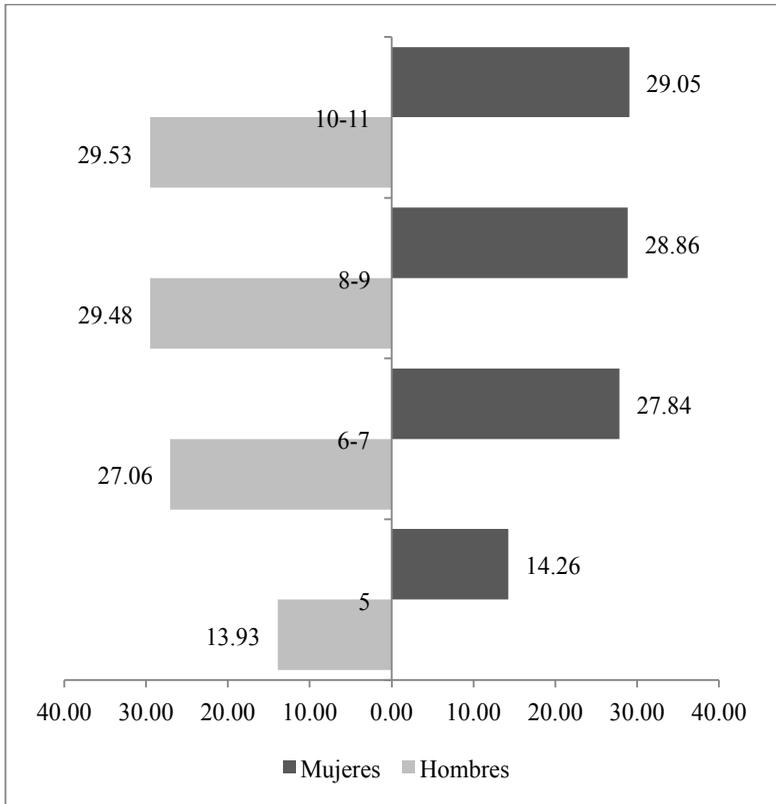
<sup>5</sup> Si bien es cierto que muchos problemas se han reducido significativamente, todavía están presentes en la población infantil; por ejemplo, la tasa de mortalidad infantil entre 1980 y 2005 descendió de 39 a 13 defunciones de menores de un año por cada mil nacidos vivos. Sobre el tema de la escolaridad, a pesar de que la matrícula en educación básica se ha cubierto en su totalidad (primaria y secundaria) aún se presentan altos niveles de rezago educativo, principalmente en las zonas rurales (CONAPO, 2005).

<sup>6</sup> Dentro de los programas para la erradicación del trabajo infantil se encuentran: el Programa del Menor en situación extraordinaria, el cual se aplicó en tres etapas: el Programa de Menores en Circunstancias Especialmente Dificiles y el Programa Nacional de Acción a favor de la Infancia, el Programa de Atención a menores y Adolescentes en Riesgo, y el Programa para la Prevención, Atención, Desaliento y Erradicación del Trabajo Infantil Urbano Marginal. En diciembre de 2014 se publicó la Ley de Protección de Niñas, Niños y Adolescentes, instrumento que en uno de sus apartados penaliza el trabajo infantil.

nueve con 29.18 por ciento, el menor porcentaje de menores se encuentra en la edad de cinco años y representa un porcentaje de 14.09 por ciento.<sup>7</sup>

La Gráfica 1 permite observar la distribución porcentual de los menores por edad y sexo. El grupo de cinco años concentra 13.93 por ciento de niños y 14.26 por ciento de niñas. El grupo de edad que registra el mayor porcentaje de niñas y niños es el de 10-11 años con 29.53 y 29.05 por ciento, respectivamente. Los grupos de seis a siete y de ocho a nueve años presentan distribución similar la cual se sitúa en un 29 por ciento aproximadamente.

Gráfica 1. Distribución porcentual de la población por edad y sexo



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

<sup>7</sup> Se deja fuera a los menores de cinco años de la clasificación de los grupos de edad, debido a que para los menores de cinco años la asistencia escolar no es obligatoria la asistencia escolar obligatoria en México es a partir de los seis años (Primaria).

## ¿Qué tipo de actividades desempeñan los menores de cinco a once años de edad?

Las actividades más importantes que realizan los niños y niñas de México son: asistir a la escuela, realizar quehaceres domésticos y en un reducido número de menores realizan algunas actividades extradomésticas que generan ingresos,<sup>8</sup> es decir son ocupados.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013 en el Módulo de Trabajo Infantil estimó que en México aproximadamente 8,872,378 realizaron actividades domésticas y extradomésticas.<sup>9</sup> De los niños entre los cinco y once años de edad 8,489,813 (97.56 por ciento) realiza alguna actividades en la esfera de la reproducción familiar y un número mucho menor 382,565 menores (2.44 por ciento) desempeñaron actividades económicas.

El siguiente diagrama de Venn muestra la clasificación de las actividades que desempeñan los menores de cinco a once años de edad (Figura 1). El 43.32 por ciento de los menores sólo estudia; 53.03 por ciento de los menores estudia y realiza quehaceres domésticos; 1.79 por ciento de los niños y niñas estudia, realiza quehaceres domésticos y trabaja; 0.05 por ciento sólo realizan quehaceres domésticos, 0.55 por ciento estudia y trabaja; y sólo 0.02 por ciento trabaja de manera exclusiva.

Con la finalidad de realizar una exposición más clara de las diferentes actividades que desempeñan los menores, se realizó una clasificación de las actividades mencionadas con anterioridad agrupándolas en cuatro grupos de actividades.

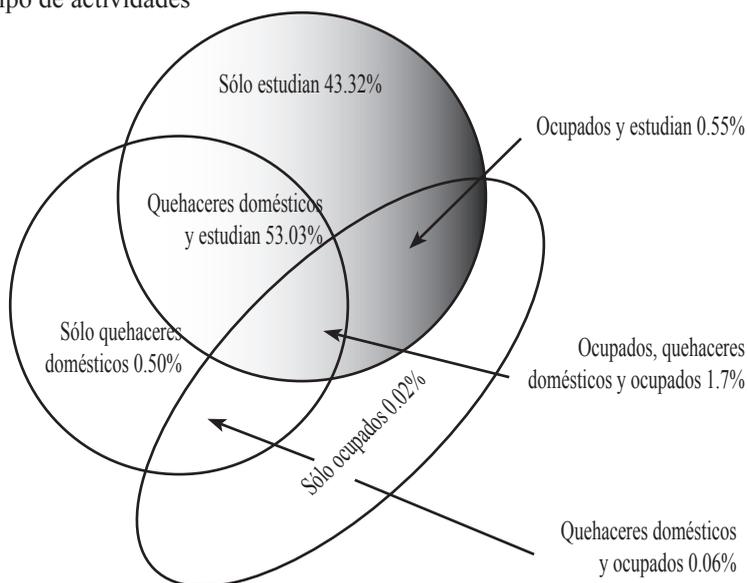
El Cuadro 2 expone que del total de menores, 2.44 por ciento son ocupados; 43.33 por ciento sólo estudian; 53.04 por ciento realizan quehaceres domésticos y estudian; y 1.19 por ciento sólo realizan quehaceres domésticos.

Las actividades que realizan los menores están diferenciadas por edad y sexo. Cartwright (2006), López (2006) y Siaens y Wodon (2006) señalan que el incremento de actividades laborales remuneradas se concentra en los grupos de mayor edad, debido a que se tiene un mayor desarrollo físico, por lo que estos pueden realizar actividades laborales que requieran más desgaste físico.

<sup>8</sup> Entre las actividades extradomésticas se encuentran: venta de productos, limpia calzado, mozo o sirviente, trabajos a destajo, las actividades agrícolas, los quehaceres del hogar y/o cuidado de ancianos o menores que generan ingresos.

<sup>9</sup> Tradicionalmente el concepto “trabajo” se refiere al trabajo en la esfera de la producción económica (actividades extradomésticas), sin embargo, hay discusiones que plantean que en la esfera de la reproducción se realiza otro tipo de trabajo (actividades domésticas) el cual debería de ser considerado también como trabajo reenumerado (Pedrero, 2004).

Figura 1. Distribución porcentual de la población de cinco a once años por tipo de actividades



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013. Módulo de Trabajo Infantil, 2013.

Cuadro 2. Clasificación de las actividades de los menores de 5 a 11 años de edad (%)

Edad	Ocupados	Sólo estudian	Quehaceres domésticos y estudian	Sólo quehaceres domésticos	Total
5	0.26	68.84	27.68	3.22	100.00
6-7	0.79	52.54	45.62	1.04	100.00
8-9	2.53	38.13	58.55	0.79	100.00
10-11	4.95	27.59	66.70	0.75	100.00
5-11	2.44	43.33	53.04	1.19	100.00

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

El argumento anterior es corroborado por los siguientes números: la mayor tasa de participación laboral corresponde al grupo de 10 a 11 años, la cual asciende a 4.95 por ciento, la menor tasa corresponde al grupo de cinco años con 0.26 por ciento.

Los datos señalan que el porcentaje de menores que sólo estudian se concentra en el grupo de cinco años (68.84 por ciento) y el menor porcentaje de menores que sólo estudian se concentra en el grupo de 10-11 años, el cual es de 27.5 por ciento (Cuadro 2).

Para la categoría de “quehaceres domésticos y estudio”, las cifras señalan que el mayor porcentaje se concentra en la edad de 10 a 11 años con 66.7 por ciento, y el menor porcentaje en el grupo de niños de cinco años de edad con 27.68 por ciento. La condición de “sólo quehaceres domésticos” señala que el mayor porcentaje corresponde a los menores de cinco años con un porcentaje total de 3.22 por ciento seguido de los menores de seis a siete años con un total de 1.19 por ciento, el menor porcentaje de menores dentro de esta categoría corresponde a los menores de 10 a 11 años con 0.75 por ciento.

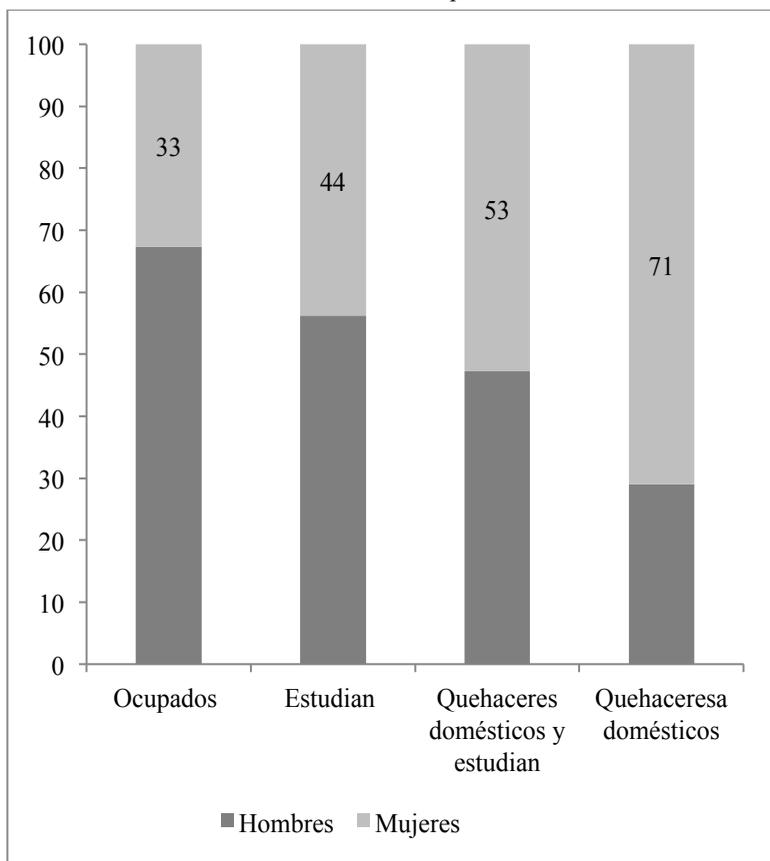
Las cifras presentadas en la Figura 1 permiten corroborar que a una mayor edad de los menores, los indicadores de actividades de todo tipo —económicas y de reproducción— de los que desempeñan los menores, van también en aumento, sin embargo el Cuadro 2 permite corroborar que si existe una distinción de actividades que los menores realizan de acuerdo con su edad. Por ejemplo, los menores que realizan actividades laborales son los de mayor edad pero los que realizan quehaceres domésticos son los niños de cinco años y esto podría deberse a que los pequeños de cinco años pasan más tiempo en el hogar.

Psacharopoulos (1997); Estada (2002); Post (2003); López (2006) y Parker (2006), entre otros autores, señalan que las actividades que efectúan los menores, también se diferencian por sexo. Por lo que, son las niñas las que realizan en su mayoría quehaceres domésticos y los varones desempeñan actividades principalmente laborales que generan algún ingreso.

La Gráfica 2 permite confirmar el argumento anterior, de acuerdo con los datos del Módulo de Trabajo Infantil 2013, las principales actividades que desarrollan los varones son laborales (ocupados de los cuales 67 por ciento son varones) y estudian con 67 y 56 por ciento, mientras que la clasificación de las niñas señala que las principales actividades que desempeñan son quehaceres domésticos y quehaceres domésticos y estudian con 71 y 53 por ciento, respectivamente. Un dato relevante que reflejan los datos es el porcentaje reducido de niñas que sólo estudian: 44

por ciento. Este indicador indica las diferencias en los temas de género y educación. La distribución porcentual de estas actividades es más homogénea en las actividades de quehaceres domésticos y estudian ya que 53 por ciento corresponde a mujeres y 47 por ciento a varones.

Gráfica 2. Clasificación de las actividades por sexo



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013

Autores como Estrada (2005), Cartwright (2006) y López (2006) mencionan que, en áreas rurales, los niveles de trabajo infantil son más altos, ya que los niños son introducidos a temprana edad a las actividades laborales y actividades en la esfera de la reproducción. Esto sucede porque en las localidades rurales los menores son introducidos a dichas actividades como una forma de socialización y formación.

La clasificación muestra que de las actividades de los menores de cinco a once años y el tipo de localidad, los menores en áreas urbanas<sup>10</sup> desempeñan las siguientes actividades: 61.78 por ciento de los menores realizan quehaceres domésticos y estudian, 28.88 por ciento de los menores sólo estudian 2.48 por ciento de los menores realizan sólo quehaceres domésticos.

Mientras que en zonas rurales 56.45 por ciento de los menores realiza quehaceres domésticos y estudia, seguido de los que sólo estudian (27.88 por ciento), el porcentaje de menores ocupados (11.13 por ciento) y los que sólo realizan quehaceres domésticos (4.55 por ciento) es mayor en los zonas rurales. Un dato que debe resaltarse es que el mayor porcentaje de menores se concentra en los quehaceres domésticos para las dos áreas geográficas. Las cifras presentadas con anterioridad permiten confirmar lo que han señalado los autores anteriores, por lo que dentro de las áreas rurales se registra el mayor número de menores trabajadores laborales (11.13 por ciento de ocupados) (Cuadro 3).

Cuadro 3. Clasificación de las actividades por tipo de localidad (%)

Localidad	Ocupados	Sólo estudian	Quehaceres domésticos y estudian	Sólo quehaceres domésticos	Total
Urbana	6.86	28.88	61.78	2.48	100.00
Rural	11.13	27.88	56.45	4.55	100.00
Total	2.44	43.33	53.04	1.19	100.0

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

### *Sólo estudian*

De acuerdo a las cifras presentadas en el Cuadro 3, 43.33 por ciento de la población infantil de cinco a once años de edad sólo estudia mientras 47.78 por ciento estudia y 53.04 por ciento realiza quehaceres domésticos, de los menores que sólo asisten a la escuela 79.06 por ciento son varones y 20.93 por ciento son niñas (Cuadro 4).

La tasa de asistencia escolar de los menores que estudian por edades individuales es mayor para los varones acentuándose los porcentajes a partir de la edad de ocho años poco más de 70 por ciento de los varones

<sup>10</sup> Se entiende por localidad urbana la población que habita con 15 mil y más habitantes y como localidad rural la población que habita en localidades hasta 14,999 habitantes.

de ocho a once años de edad asiste a las cuela en contra parte de las niñas la asistencia escolar es menores a 30 por ciento.

Cuadro 4. Distribución porcentual de menores que estudian por edades individuales y sexo (%)

Edad	Hombres	Mujeres	Total
05	50.83	49.17	100.00
06	33.75	66.25	100.00
07	64.39	35.61	100.00
08	76.17	23.83	100.00
09	78.97	21.03	100.00
10	86.47	13.53	100.00
11	81.19	18.81	100.00
5-11	79.07	20.93	100.00

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

El número de horas que los menores dedican a los estudios es de 29 horas a la semana, sin existir distinción entre varones y niñas, es decir tanto niños como niñas dedican 29 horas a la semana para sus actividades escolares.

### *Quehaceres domésticos*

El tema de las actividades domésticas es de suma importancia para el análisis del trabajo infantil. Estudios anteriores señalan que existe un alto número de menores trabajadores que realizan labores del hogar. Al respecto Mier y Teran y Rabell (2001) señalan que el trabajo infantil doméstico está vinculado con la organización familiar y a la presencia de adultos mayores o infantes dentro del hogar; si en el hogar se tiene presencia de menores entre cero y cinco años de edad o adultos mayores, los hermanos mayores tendrán una alta probabilidad de encargarse de ellos, esto demuestra que los niños, pero principalmente las niñas son sustituto de la mano de obra de los adultos.

Las actividades domésticas también están diferenciadas por edad y sexo. Las estadísticas acerca de los quehaceres del hogar para el grupo de edad de cinco a once años de edad señalan lo siguiente: de los menores que reportaron realizar quehaceres domésticos se tiene un número aproximado de ocho, 39 y 107 menores. Sin embargo, la jornada doméstica no

es tan elevada, ya que 92.44 por ciento de los menores desempeña una jornada doméstica de menos de 15 horas de quehaceres domésticos a la semana, 3.9 por ciento entre 15 y 24 horas semanales y el resto más de 25 horas de quehaceres domésticos a la semana (Cuadro 5).

Cuadro 5. Jornada doméstica

Jornada	Porcentaje
Menos de 15 horas	92.4
De 15-24	3.9
De 25 a 34 horas	1.2
35 horas y más	1.1
No especificado	1.4
Total	100.0

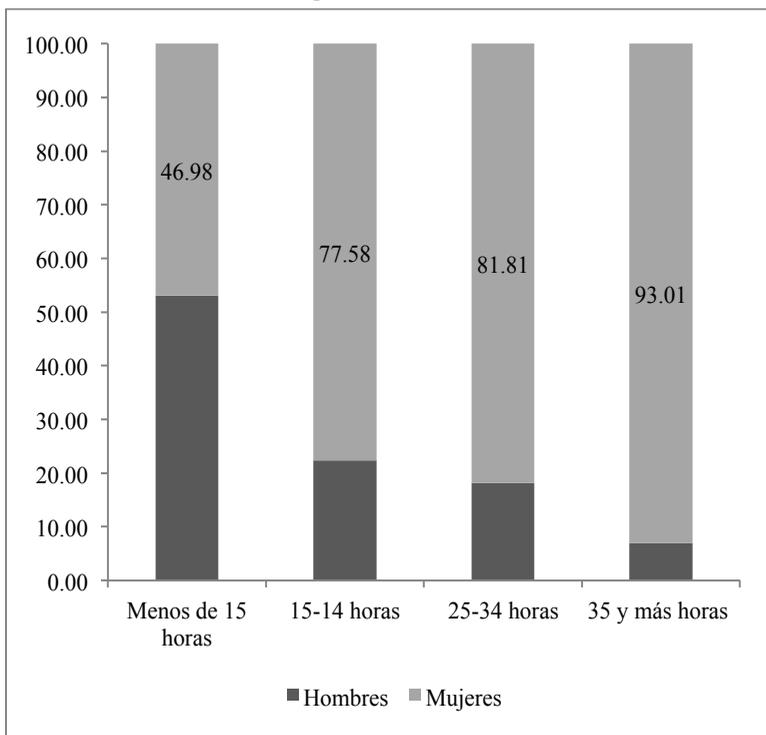
Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

De acuerdo con el sexo de los menores y la jornada doméstica se clasifica de la siguiente forma: 5.34 horas a la semana los niños desempeñan en promedio 4.94 horas a la semana y las niñas 5.92 horas a la semana. No obstante, la jornada referente al cuidado de niños, ancianos, enfermos o discapacitados es mayor: en promedio se utilizan 7.64 horas a la semana, los niños desempeñan en promedio 7.01 horas a la semana y las niñas 8.09 horas a la semana para el cuidado de terceros.

La jornada de quehaceres domésticos por sexo de los menores, refiere que son las niñas las que tiene una mayor carga de quehaceres domésticos y su proporción va aumentando a medida que la edad es mayor y la cantidad de horas que dedican a esta actividad, es decir a una mayor cantidad de horas de trabajo doméstico existe un mayor porcentaje de niñas realizando estas actividades. La información indica que 54 de cada 100 menores varones realizan jornada doméstica de menos de 15 horas, 77.58 por ciento de las niñas realizan jornadas de entre 15-24 horas, 81.81 por ciento de las niñas mencionó que su jornada laboral es 25-34 horas, 93.01 por ciento de las niñas realizan una jornada domestica de más de 35 horas a la semana (Gráfica 3). Como bien se puede observar, los quehaceres domésticos en su mayoría son desempeñados por niñas.

Las proporciones de participación de quehaceres domésticos por grupo de edad señalan que más de 90 por ciento de los menores realiza una jornada de labores domésticos menor a 15 horas a la semana.

Gráfica 3. Jornada doméstica por sexo



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013

Cuadro 6. Jornada doméstica por grupos de edad

Edad	Menos de 15 horas	De 15 a 24 horas	De 25 a 34 horas	35 horas y más
5	92.6	1.2	0.0	0.9
6-7	93.4	1.6	1.1	0.0
8-9	94.6	2.6	1.2	0.0
10-11	96.2	3.7	1.3	2.1
<b>Total</b>	<b>92.4</b>	<b>3.9</b>	<b>1.12</b>	<b>1.4</b>

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013

Sin embargo el mayor porcentaje de esta jornada laboral se presenta en el grupo de 10 a 11 años, seguido del grupo de ocho a nueve años con un porcentaje de 94.6 por ciento semana (Cuadro 6).

Las estadísticas de la jornada de actividades domésticas por edad y sexo señalan que en el grupo de varones y niñas la jornada laboral va en aumento conforme aumenta la edad. Como se ha dicho anteriormente esto podría deberse al crecimiento físico de los menores.

## **Población ocupada**

Los datos tomados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013 y el Módulo de Trabajo Infantil señalan que en México aproximadamente 377,027 menores entre cinco y once años de edad son ocupados (realizan actividades económicas<sup>11</sup>), así como 5,538 son desempleados, por lo que la población económicamente activa dentro de este grupo de edad asciende a 382,565 niños. La población de cinco a once años que se encuentra en la categoría “no ocupados” es de 8,872,378 menores.

En otras palabras, 2.44 por ciento de la población en esta edad es ocupada, 0.06 por ciento de la población conforma las estadísticas de desempleo (Cuadro 7), es decir que la tasa bruta de participación laboral es de 2.44 por ciento entre los menores de cinco a once años de edad.

Las actividades remuneradas que realizan los menores también son diferenciadas por sexo y edad, así a mayor edad hay un número mayor de menores trabajadores. Las estadísticas de la población ocupada por sexo son las siguientes: 65.8 por ciento son varones y 34.2 por ciento niñas. Y la tasa de participación laboral para los niños es de 4.73 por ciento y para las niñas de 2.5 por ciento.

Las tasas específicas de participación laboral por sexo y grupos de edad señalan lo siguiente (Cuadro 8). La mayor tasa de participación laboral se presenta en los menores varones de 10 a 11 años de edad, la cual asciende a 56 por ciento en comparación con las niñas del mismo grupo de edad para el que la tasa de participación laboral es de 5.51 por ciento. Tanto en el caso de las niñas como en el de los varones con el aumento de la edad se registran mayores tasas de participación laboral y la edad de cinco años la tasa de participación laboral son casi nulas, para las niñas es de 0.43 por ciento y de 0.51 por ciento para los niños, siendo siempre más altas las tasas de participación laboral para el grupo de los varones.

<sup>11</sup> Las actividades económicas que se señalan dentro del documentos son: vender o hacer productos para la venta, prestar servicios, trabajar por propina o destajo, trabajar o ayudar con o sin pago en las tierras de la familia o de otra persona, trabajar o ayudar con o sin pago en un negocio de la familia o de otra persona, cuidar vehículos en la calle, limpiar parabrisas en cruceros, o cantar en camiones a cambio de una propina.

Cuadro 7. Condición de ocupación

Condición	N° de menores	Porcentaje
Ocupados	377 027	
Desempleados	5 538	2.44
PEA	382 565	
No ocupados	8 489 813	97.56
Total	8 872 378	100.00

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

Cuadro 8. Tasas específica de participación por sexo y grupos de edad

Edad	Tasa de Participación (%)	Tasa de Desocupación(%)
<i>Hombres</i>	4.73	
5	0.51	0.00
6-7	2.15	0.94
8-9	4.58	0.56
10-11	9.56	1.91
<i>Mujeres</i>	2.5%	
5	0.43	0.00
6-7	0.76	0.00
8-9	2.47	0.32
10-11	5.51	2.00

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

Los datos referentes a la desocupación señalan que la mayor tasa específica de desocupación se registra en el grupo de 10-11 años de edad para niños y niñas, la cual es de dos por ciento. Y un dato significativo es la tasa específica de desempleo del grupo de seis a siete años de edad de varones, ya que muestra una tasa de 0.94 por ciento mayor que la tasa del grupo de ocho a nueve años. La tasa de desocupación no muestra ningún caso para la edad de cinco años tanto para varones como para niñas.

Como bien se puede observar, existen mayores niveles de participación laboral entre los varones que entre las niñas y los mayores niveles de desempleo también se presentan en los varones. Nuevamente las es-

tadísticas subrayan que a mayor edad las tasas de participación van en aumento. Y esto se debe principalmente a dos razones que ya se han mencionado líneas atrás, la primera es que al tener una mayor edad, los niños y niñas tiene más capacidad física para realizar cualquier tipo de actividades labores, y la segunda, los niños son los que salen en busca de trabajo remunerado y las niñas en su mayoría desempeñan actividades domésticas, tal como se señala en otros trabajos.

### **Condición de asistencia escolar de los ocupados**

Los estudios elaborados por Post (2003) y Siaens y Wodon (2006) señalan que la asistencia escolar está fuertemente relacionada con el trabajo infantil, por lo que, el trabajo infantil tiende a disminuir al registrarse una alta asistencia escolar. Los resultados de los estudios de los autores ya mencionados, señalan que el trabajo infantil se reduce cerca de tres por ciento por cada incremento de la matrícula escolar.

Por lo que respecta a la asistencia escolar de la población ocupada de cinco a once años, la situación es la siguiente: 96.18 por ciento asiste a la escuela y 3.82 por ciento no recibe ninguna instrucción. Por grupo de edad, el nivel más alto de asistencia escolar de los niños que trabajan se registra en el grupo de seis a siete años, lo cual asciende a 99.38 por ciento, mientras la más baja corresponde al grupo de 10 a 11 años siendo esta de 96 de cada 100 menores.

Las diferencias estadísticas, por edad y sexo (Cuadro 9) muestran que ocho de cada 100 niñas de cinco años de edad no asisten a la escuela, en comparación con los varones del mismo grupo de edad entre los que se registra un asistencia escolar del 100 por ciento. Sin embargo, al inicio del nivel básico (primaria), las niñas de seis a siete años de edad presentan una asistencia escolar de 100 por ciento, mientras que para los varones del mismo grupo de edad entre los que se registra una asistencia de 99.3 por ciento. Los números señalan que, conforme aumenta la edad; la tasa de asistencia escolar se va reduciendo; esta disminución se presenta tanto en niñas como en niños, lo cual podría deberse al ingreso de los menores al mercado laboral.

Knaul (2006) y Siaens y Wodon (2006) señalan que los mayores niveles de trabajo infantil corresponden a los grupos de menores de mayor edad, ya que la insuficiencia del gasto familiar obliga a algunos padres a introducir a los menores al mercado laboral y abandonar las actividades escolares o en su defecto a combinar estas dos, siendo los más afectados los hijos mayores.

Cuadro 9. Condición de asistencia por edad y sexo en porcentajes

Edad	Asiste actualmente a la escuela	No asiste actualmente a la escuela	Total
<i>Hombres</i>			
5	100.00	0.00	100.00
6-7	99.38	0.62	100.00
8-9	96.69	3.31	100.00
10-11	95.10	4.90	100.00
5-11	96.18	3.82	100.00
<i>Mujeres</i>			
5	91.54	8.46	100.00
6-7	100.00	0.00	100.00
8-9	98.50	1.50	100.00
10-11	98.11	1.89	100.00
5-11	98.21	1.79	100.00

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación Y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

Un punto importante que no debe dejarse fuera del análisis de los menores trabajadores y la asistencia escolar, es el rezago escolar que se presenta en este grupo de la población. La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo y el Módulo del Trabajo Infantil señala que 2.51 por ciento de la población ocupada entre los cinco y once años de edad no ha aprobado ningún grado educativo, mientras que más de 75 por ciento de la población en cuestión cursa algún grado escolar que no corresponde con su edad; estos datos confirman el argumento planteado por Knaul (2006) y Siaens y Wodon (2006), es decir, al realizar actividades extradomésticas se reducen los niveles de asistencia y el aprovechamiento escolar.

### **Estructura ocupacional por sectores de la producción**

La UNICEF (2009), en su informe sobre trabajo infantil en México, señala que los menores trabajadores se desempeñan principalmente en el sector agrícola, seguido del sector servicios y del industrial. Cabe mencionar que el estudio del trabajo infantil por sectores de la producción es importante, ya que autores como Estrada (2005), López (2006), y Parker (2006), subrayan que los altos niveles de menores trabajadores en el sec-

tor primario forman parte de un proceso de socialización y aprendizaje, de tal suerte que los menores son introducidos a edades tempranas en las labores productivas.

Los datos referentes al sector de actividad en el año 2013 confirman que es el sector agrícola el que concentra a más menores trabajando; en términos absolutos se estima que hay 205,787 niños trabajadores, de los cuales 81 por ciento son niños y 19 por ciento niñas. Por su parte, la industria manufacturera concentra a 60,579, 56 por ciento varones y el resto niñas, el sector de la construcción registra un total de 4,466 menores, prácticamente todos los varones. En el sector comercio trabaja un total de 168,952 menores, 37 por ciento niñas y 63 por ciento varones y en el sector servicios se registra a 11,469 niños trabajando (65 por ciento varones y 35 por ciento niñas). El resto de los menores no especificaron su actividad laboral (Gráfica 4).

Las estadísticas para los menores de cinco a once años señalan que: 36 por ciento de los menores trabajadores se desempeña en el sector agrícola, 29 por ciento en el sector comercio y aproximadamente 20 por ciento en el sector servicios. El sector de producción que registra una menor incidencia del trabajo de niños de cinco a once años de edad es el sector de la construcción con 0.79 por ciento.

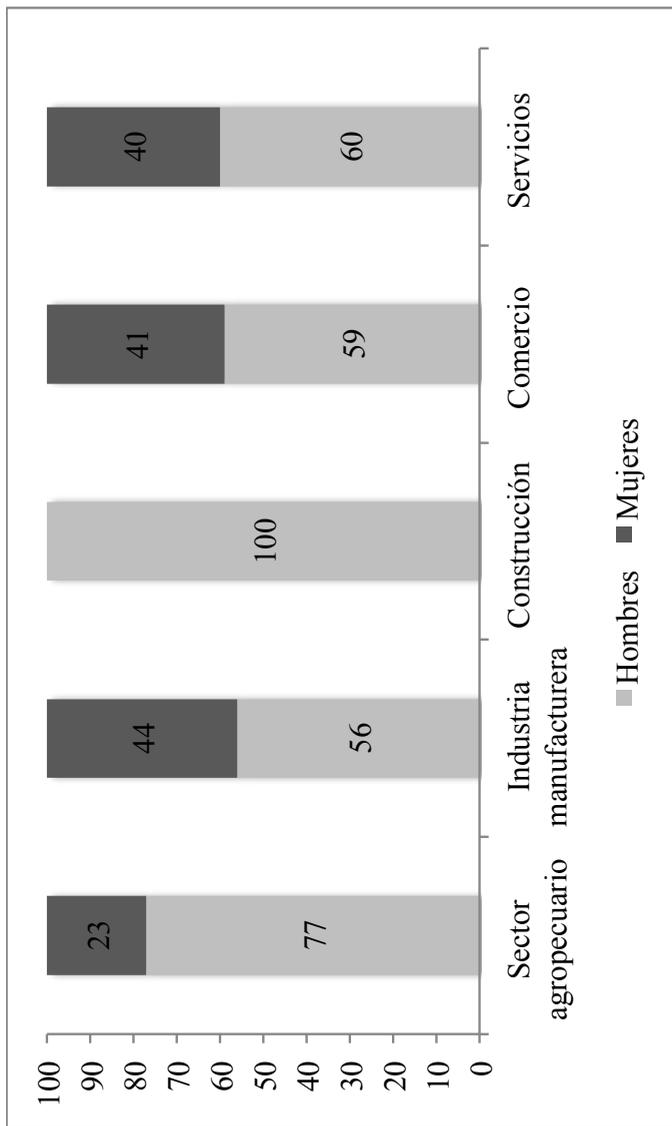
Al desagregar las edades del grupo de cinco a once años, se encuentra que a los cinco años de edad la mayor incidencia de menores trabajadores se concentra en el sector manufacturero con 31.9 por ciento, mientras el sector de la construcción no registra menores trabajando de esta edad.

A partir de los seis años el sector agropecuario se convierte en el más importante; así para el grupo de seis a siete años; el sector que registra el mayor porcentaje es el sector agrícola (40.31 por ciento); seguido del sector comercio (27.91 por ciento) y el sector que registró menor incidencia fue el sector de la construcción.

Y en el grupo de ocho a nueve años, nuevamente el sector agrícola fue el que registró el mayor porcentaje con 36.3 por ciento, seguido del sector comercial con 29.71 por ciento. Finalmente, también en el grupo de 10 a 11 años una proporción importante se desempeña en el sector agrícola (36.04 por ciento), pero el sector servicios adquiere mayor importancia (30.6 por ciento) (Gráfica 5).

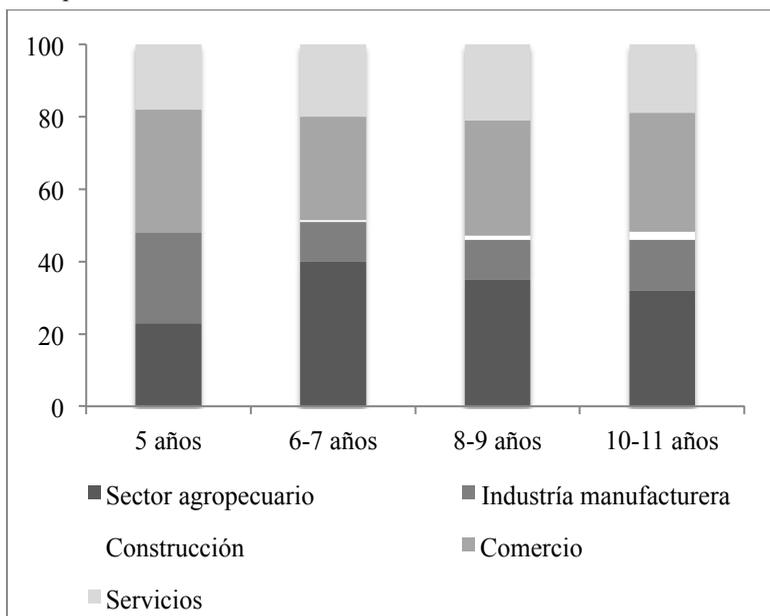
Los menores de cinco a once años tienen el mismo patrón del grupo de menores de mayor edad (12 a 17 años); ambos grupos realizan sus actividades laborales principalmente en el sector agrícola, y en segundo lugar el sector servicios y comercio.

Gráfica 4. Clasificación de actividades



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

Gráfica 5. Distribución porcentual del trabajo infantil por sectores de la producción



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

Respecto a la clasificación de los menores por sector de actividad y sexo, el patrón es el mismo para ambos grupos de edad. Así, las cifras presentadas con anterioridad confirman las características que señala la bibliografía revisada, en particular las tendencias presentadas por la UNICEF en su informe de 2009.

### *Posición en el trabajo*

La base de datos no permite calcular la posición en la ocupación de los menores trabajadores del grupo de cinco a once. Es importante subrayar que en el cuestionario se enfatiza la captura de empleo no asalariado, por lo que se registra un número muy pequeño de menores remunerados; es decir la forma de captar la información sobre trabajo invisibiliza el trabajo asalariado.

## *Tamaño de la empresa*

Las estadísticas acerca del tamaño de la empresa señalan lo siguiente: del total de la población ocupada de cinco a once años de edad, siete por ciento labora por su cuenta, 82.2 por ciento trabaja en unidades económicas de dos a cinco personas, seis por ciento realiza sus actividades en unidades de seis a diez trabajadores y 1.54 por ciento con más de 11 trabajadores.<sup>12</sup>

El dato referente al tamaño de la empresa por sector de actividad apoya la idea de que la forma en que se captó el trabajo infantil visibilizó el trabajo no remunerado de los niños, pero escondió otras formas de inserción; así, se puede observar que en los cinco sectores de la producción, aproximadamente 50 por ciento de los menores se concentra en unidades económicas pequeñas y el otro 50 por ciento en unidades de 6 a 20 trabajadores (Cuadro 10).

Cuadro 10. Tamaño de la empresa por sector de ocupación

	1 a 5 personas	6 y más	Total
Sector agropecuario	44.06	55.94	100.00
Industria manufacturera	42.01	57.99	100.00
Construcción	45.47	54.53	100.00
Comercio	46.89	53.11	100.00
Servicios	48.01	51.99	100.00
Total	44.79	55.21	100.00

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

## *Condiciones laborales. Nivel de ingresos*

El nivel de ingresos de los menores es difícil de captar, ya que como se mencionó anteriormente el cuestionario invisibiliza el trabajo remunerado. En términos generales 71 por ciento de los menores no recibe ingresos, aproximadamente diez por ciento recibe entre uno y tres salarios mínimos y nueve por ciento recibe más de tres salarios mínimos. Aunque, se ha mencionado que un alto porcentaje de menores que no reciben ingresos, es importante mencionar que tres de cada diez menores reciben un ingreso monetario por las actividades que realizan, siendo una cantidad importante de niños y niñas.

Debido a que un reducido número de menores recibe alguna remu-

<sup>12</sup> Se han agrupado los datos en dos categorías ya que son muy pocos casos los que se registraron dentro de esta variable.

neración económica se ha hecho una clasificación del salario por horas, por lo que, en promedio, los menores ganan 13.72 pesos por hora; si la clasificación es por sexo se tiene las siguientes cifras: los niños ganan 13 pesos por hora y las niñas aproximadamente 14 pesos por hora.

De los menores que reciben salario, 96.86 por ciento gana hasta un salario mínimo, 1.3 por ciento recibe hasta dos salarios mínimos y el resto hasta tres salarios mínimos. El Cuadro 11 permite observar el salario promedio por horas por sector de actividad. Los niños que se desempeñan dentro del sector servicios reciben los ingresos por hora más altos: 19.00 pesos por hora y el sector que ofrece los menores ingresos por horas es el agropecuario con 7.13 pesos la hora.

Cuadro 11. Ingreso por sector de ocupación

	Ingreso promedio por horas
Agropecuario	7.13
Industria manufacturera	10.09
Construcción	9.91
Comercio	10.58
Servicios	19.00
Total	13.72

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

Los ingresos de los menores de cinco a 17 años han sido poco estudiados. En cambio, se ha analizado la importancia del ingreso de los menores para el gasto familia. Las razones que obligan a los niños de grupo de edad de cinco a once años serán revisadas en el siguiente capítulo. Aunque es importante rescatar una aseveración, Estrada (2005) señala que dentro de las empresas familiares (principalmente las agrícolas y las empresas familiares del sector urbano) es donde se emplea el mayor número de trabajadores infantiles sin pago.

### *Duración de la jornada*

La jornada laboral que realizan los menores es la siguiente: los menores del grupo de edad de cinco a once años de trabajan en promedio 12.48 horas a la semana. De acuerdo con el sexo del menor, los varones trabajan en promedio 13.25 horas y las niñas 11.10 horas.

La jornada laboral según la edad es la siguiente: los menores de cin-

co y seis años trabajan ocho horas a la semana en promedio, los niños de siete años trabajan 9.21 horas a la semana, los que reportaron el mayor número de horas trabajadas a la semana son los niños y niñas de ocho años de edad con 15.27 horas a la semana, los niños de nueve años trabajaron diez horas a la semana, los que tienen 10 años trabajaron 11.96 horas a la semana y los de 11 años de edad trabajaron 14 horas a la semana (Cuadro 12).

Cuadro 12. Horas promedio trabajadas a la semana

Edad en años	Número de horas
5	8.25
6	8.03
7	9.21
8	15.27
9	10.30
10	11.96
11	14.40
5-11	12.48

Fuente: elaboración propia con base en Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013, Módulo de Trabajo Infantil, INEGI, 2013.

Para el grupo de 12 a 17 años, un trabajo realizado por Mier y Teran y Rabell (2001) señala que la jornada laboral es un elemento clave, ya que el rendimiento escolar de los niños que trabajan menos de 20 horas al día es muy similar al aprovechamiento escolar de niños que no trabajan. Un alto porcentaje de las menores está debajo del umbral de horas trabajadas o debería este que tuviera un buen aprovechamiento escolar. Sin embargo, es necesario fijar este umbral para el grupo de cinco a once años, por lo que este podría ser un tema para futuras investigaciones.

### *Edad de inicio laboral*

De acuerdo con la información del módulo de trabajo infantil tenemos las siguientes cifras: del total de la población ocupada, nueve por ciento comenzó a trabajar antes de los cinco años de edad, 26 por ciento comenzó a trabajar entre los seis y siete años de edad, 35 por ciento de los menores comenzó a trabajar entre los ocho y nueve años de edad y 27 por ciento comenzó a los 11 años de edad.

Las cifras de acuerdo al sexo de los menores cambian significativamente; para los varones diez por ciento comenzó a realizar alguna actividad económica antes de los cinco años de edad, 28 por ciento entre los seis y siete años de edad, 33 por ciento, ocho y nueve años de edad, y 27 por ciento entre los 10 y 11 años. Por lo que respecta a las niñas las cifras son las siguientes: siete por ciento de ellas comenzó a trabajar antes de los cinco años, 21 por ciento entre los seis y siete años de edad, 41 por ciento entre los ocho y nueve años de edad, y 29 por ciento entre los 10 y 11 años de edad.

## Conclusiones

El análisis de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2013 y específicamente el Módulo de Trabajo Infantil ha permitido responder a las pregunta de investigación general que se plantearon en este trabajo, ¿Cuál es el número de menores trabajadores entre los cinco a once años de edad? ¿Cuál es el perfil sociodemográfico de los menores trabajadores de cinco a once años de edad? De acuerdo con la información obtenida, la población de cinco a once años de edad que realiza alguna actividad doméstica o extradomésticas es de ocho, 226,320 niños. La información obtenida permite clasificar a los menores de acuerdo al tipo de actividad: 3.7 por ciento son ocupados; 46.97 por ciento sólo estudian; 47.78 por ciento realizan quehaceres domésticos y estudian; y 1.55 por ciento sólo realizan quehaceres domésticos.

Debido que el objetivo de este trabajo fue centrar la atención en los menores que se desempeñan en la esfera de la producción, los resultados señalan que: aproximadamente 557,337 mil menores entre los cinco a once años de edad son ocupados, y que durante 2013 se registraron 7,853 como desempleados, por lo que la población activa asciende a 565,200 de menores. La tasa bruta de participación laboral para los niños es de 4.73 por ciento y para las niñas de 2.5 por ciento.

En cuanto a la división del trabajo por sexo, los datos dicen que los niños se insertan principalmente en actividades remuneradas y las niñas realizan actividades domésticas, resultando estrechamente relacionadas con los patrones culturales y sociales del país. Las diferencias entre las actividades de los niños y las niñas se inician desde muy temprana edad.

En las áreas rurales se registran los niveles más altos de actividades remuneradas y no remuneradas, ya que en estas localidades, los menores son introducidos a actividades domésticas y extradomésticas, como parte de un proceso de socialización y aprendizaje del menor. La asistencia escolar dentro de este grupo de edad es alta (95.78 por ciento asiste a

la escuela). Gómez de León y Parker (2000) señalan que las tasas de asistencia escolar a edades tempranas son altas y las tasas de participación laboral son bajas. Los hallazgos de este trabajo permiten confirmar el argumento anterior (95.78 por ciento asiste a la escuela, 3.7 por ciento ocupado). Sin embargo, las estadísticas presentadas permiten confirmar que al incrementarse la edad, las tasas de participación laboral van en aumento.

Con relación a la asistencia escolar 96.8 por ciento asiste a la escuela y 3.12 por ciento no recibe instrucción. Sin embargo, dentro de este grupo de menores hay un fuerte rezago educativo, ya que 75 por ciento de los que asisten a la escuela, cursan algún grado escolar que no corresponde a su edad.

El sector agrícola es el sector que registra la mayor incidencia de menores trabajando, seguido del sector comercial. El patrón de inserción de los niños es diferente al patrón de inserción de las niñas. Los niños se desempeñan dentro del sector agrícola, las niñas se desempeñan en los sectores de servicios y comercial. Las unidades en las que trabajan los menores son microempresas de los sectores agrícola y comercial.

La mayoría de los menores trabajadores no recibe ingresos (68 por ciento) y 10 por ciento recibe entre uno y tres salarios mínimos; 77 por ciento de las niñas trabajadoras no recibe ingresos. La jornada laboral de los menores en promedio fue de 12.48 horas a la semana. Los varones trabajan en promedio 13.25 horas a la semana y las niñas 11.10 horas.

## Bibliografía

Cartwright, Kimberly (2006) “Trabajo Infantil en Colombia”, en Luis Felipe López Calva (coord.), *Trabajo Infantil. Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

Cartwright, Kimberly y Harry Anthony Patrinos (2006) “Trabajo infantil en la Bolivia urbana”, en Luis Felipe López Calva, (coord.), *Trabajo Infantil Teoría y lecciones de la América Latina*”, México: Fondo de Cultura Económica.

Estrada, Lauro (2005) “Familia y trabajo infantil y adolescente en México, 2000”, en Martha Mier y Teran y Cecilia Rabell (coord.), *Jóvenes y niños un enfoque sociodemográficos*, México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, Porrúa.

Edmonds, Eric y Nina Pavcnik (2005) “Child Labor in the Global Economy”, en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, núm. 1, American Economic Association, Pittsburg.

Edmonds, Eric (2008) *Poverty Alleviation and Child Labor*, Working Paper 15345, en <http://www.nber.org/papers/w15345>.

Gómez de León, José y Susan Parker (2000) “Bienestar y jefatura femenina en los hogares mexicanos”, en Ma. de la Paz López y Vania Salles (coords.), *Familia, género y pobreza*, México: Porrúa.

Hernández, R., C. Fernandez y P. Bautista (2008) *Metodología de la Investigación*, México: Mc Graw Hill.

INEGI (2010) *Censo de Población y Vivienda 2010*, México: INEGI.

Knaut, Felicia (2006) “El efecto del trabajo infantil en la deserción escolar en el capital humano. Diferencias de género en México”, en Luis Felipe López Calva (coord.), *Trabajo Infantil. Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

Kruger, Diana (2006) “El trabajo infantil y la escolaridad durante un auge del sector cafetalero en Nicaragua, 1993-1998”, en Luis Felipe López Calva (coord.), *Trabajo Infantil. Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

Levison, Hoek *et al.* (2007) “El trabajo infantil intermitente, su medición y su importancia”, en *Revista internacional del trabajo*, vol. 126, núms. 3-4 Ginebra.

López, Gema (2006) “Asistencia escolar y trabajo infantil en Ecuador”, en Luis Felipe López Calva, (coord.), *Trabajo Infantil. Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

López Calva, Luis (2006) “Normas sociales, equilibrios múltiples y problemas de coordinación en el combate al trabajo infantil”, en Luis Felipe López Calva (coord.), *Trabajo Infantil. Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

López Calva, Luis y M. Madrid Trillo (2006) “Introducción. Mitos, teorías y evidencias”, en Luis Felipe López Calva (coord.), *Trabajo Infantil Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

Mier y Teran, Marta y Cecilia Rabell (2001) “Condiciones de vida de los niños en México”, en José Gómez de León y Cecilia Rabell (coords.), *La población en México*, México: Fondo de Cultura Económica.

Parker, Susan (2006) “Escolaridad y trabajo en las comunidades rurales pobres de México. El caso de Pobreza”, en Luis Felipe López Calva (coord.), *Trabajo Infantil Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

Pedrero, Mercedes (2004) “Género, trabajo doméstico y extradoméstico en México. Una estimación del valor económico en México del trabajo doméstico”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, mayo-agosto, núm. 56. México: El Colegio de México.

Post, David (2003) *El trabajo, la escuela y el bienestar de los niños en América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

Psacharopoulos, George (1997) “Children Labor versus Educational attainment: some evidence from Latin America”, en *Journal of Population Economics*, núm. 10, Springer, Shaumburg.

Rosenzweig, Mark (1977) “The Demand for Children in Farm Households”, en *The Journal of Political Economy*, vol. 85, núm. 1, The University of Chicago Press, Chicago.

Rosenzweig Mark y Robert Evenson (1977) “Fertility, Schooling, and the Economic Contribution of Children of Rural India: An Econometric Analysis”, en *Econometrica*, vol. 45, núm. 5.

Siaens, C. y Q. Wodon (2006) “La ocupación y el salario de los padres. El trabajo infantil y la inscripción escolar en México”, en Luis Felipe López Calva (coord.), *Trabajo Infantil. Teoría y lecciones de la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica.

UNICEF (2009) *Niños y niñas que trabajan en México: un problema persistente*, informe elaborado por María Jesús Pérez-García para el Área de Protección a la Infancia de UNICEF-México, México.



# Los significados del trabajo entre el personal de las instituciones asistenciales

Abraham Osorio Ballesteros\*

## Introducción

El trabajo con niños abandonados, maltratados y en orfandad en instituciones asistenciales es uno de los actos laborales más reconocidos por la sociedad. Es quizás, junto con la enseñanza escolar, uno de los oficios que mayor percepción positiva tiene entre los diferentes grupos sociales. Y no podría ser de otra manera, pues la atención derivada de ello, permite que dichos niños puedan hacer frente a su situación, se repongan de los traumas psicológicos, si es que los padecen, y puedan pensar en el futuro.

A pesar de ello, recientes investigaciones (Osorio, 2011; Llobet, 2010) sobre el funcionamiento de algunas instituciones en México y América Latina, han mostrado que esta percepción no es del todo reproducida por los trabajadores asistenciales quienes normalmente destacan posturas más complejas sobre sus labores. Por ello, como una manera de empezar a esclarecer tales posturas, en el presente escrito trataremos de interpretar algunos de los significados de trabajar en estas instituciones que emergen de los relatos del personal especializado de dos de ellas, una pública y otra privada, del centro de México, investigadas entre 2012 y 2013 por quien escribe.<sup>1</sup> Es decir, interpretaremos los modos en que el personal especializado de tales instituciones significa su trabajo, las demandas que éste le implica y sus aspiraciones que tiene en el futuro.

<sup>1</sup> Las instituciones a que nos referimos son Centro Amanecer para Niños y Hogares Providencia, de carácter público y privado, respectivamente. La primera de ellas, ubicada en la Ciudad de México, forma parte del Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia (DIF). Al momento de la investigación en 2012 y 2013 atendía a 38 varones de 6 a 12 años de edad; mientras que la segunda, localizada en Toluca, Estado de México, forma parte de un sistema asistencial nacional del mismo nombre, cuya población era de 14 niñas de similares edades así como dos jovencitas de 18 y 19 años.

\* Profesor-investigador de la Universidad Autónoma del Estado de México.

Estos significados, fueron recuperados de 14 entrevistas semiestructuradas realizadas a profesionales de diferente rango, de entre 35 y 65 años de edad, que habían ingresado a trabajar en los últimos seis años en ambas instituciones. Dichas entrevistas incluían a 13 mujeres y un hombre con horarios de trabajo, sueldos y prestaciones laborales distintos; estatus socioeconómicos desiguales y rangos jerárquicos diversos (una mujer y el hombre eran directivos, ocho mujeres eran especialistas que ocupaban rangos medios y cuatro mujeres más eran cuidadoras de los niños y realizaban actividades operativas que en términos jerárquicos ocupaban el nivel más bajo). En consonancia con Díaz *et al.* (2005), estas características de los entrevistados son importantes considerar, por un lado, porque como veremos más adelante inciden en el significado que tiene el personal sobre su trabajo y sobre sus aspiraciones; y, por otro lado, porque, como hemos tenido la posibilidad de conocer, existen instituciones asistenciales donde el grueso del personal es masculino y desarrolla tareas diferentes, lo que significa que nuestros hallazgos pueden no ser extensible a éstas. El argumento que sostendremos en el escrito es que, hay una relación más o menos estrecha entre las jerarquías laborales y las significaciones; por lo que, a mayor nivel del personal, mayores las concepciones positivas y expresivas del trabajo, y viceversa, a menor nivel, menores las valoraciones expresivas del mismo y más las materiales.

Vale señalar que el interés de interpretar los significados que el personal asistencial atribuye a su trabajo tiene relación, por un lado, con nuevos estudios sobre la infancia (Liebel, 2006; Lítichever, 2012) que han tratado de discernir, a partir de investigaciones particulares, las distintas formas en que son percibidos los niños denominados vulnerables en diferentes espacios y las consecuencias que ello les trae consigo; y, por otro, con estudios contemporáneos sobre los establecimientos asistenciales (Osorio, 2011; Llobet, 2010) los cuales han buscado analizar las concepciones institucionales dentro de estudios más complejos que toman en cuenta los procesos de desinstitucionalización instaurados paulatinamente en dichos establecimientos y que han traído cambios importantes en su funcionamiento. Sin embargo, a diferencia de algunos de esos estudios, este escrito pone atención en las distintas posturas del personal asistencial encargado de atender a estos grupos de niños, que o han sido consideradas de maneras secundarias o superficiales, al privilegiarse otros temas, o han sido opacadas al tomar a dicho personal como un grupo homogéneo.

El escrito está estructurado por tres secciones. En la primera de ellas se presentan los elementos teóricos y metodológicos en que se basan

los análisis subsecuentes, así como las posturas que tomamos en torno a ello. Por otro lado, en la segunda sección, que es la parte central del escrito, se presentan algunas significaciones sobre lo que implica trabajar en estas instituciones, la demanda que supone y el futuro que proyectan los miembros del personal asistencial. Finalmente, en la tercera sección se presentan una serie de reflexiones, a manera de conclusiones, donde se destacan tres temas transversales que deducimos de nuestro escrito y de nuestra incursión en las instituciones asistenciales investigadas.

## **Elementos teóricos y metodológicos**

Los significados en torno al trabajo son construcciones sociales derivadas de una combinación de factores tanto estructurales como micro-sociales, que impactan de diferente manera a los individuos. Por lo tanto, para entender las formas en cómo los profesionales asistenciales valoran su trabajo, en este escrito tomaremos en cuenta algunas ideas que remiten a lo estructural y otras más a lo microsocioal, asumiendo que pueden influir de distinta manera en los sujetos.

Por lo que respecta a las ideas de lo estructural, una de las más importantes que tenemos presente en el texto, es la relativa a la flexibilidad laboral. La flexibilidad laboral hace referencia —en términos generales— a un paradigma laboral que desconsidera las trabas y regulaciones normativas para contratar o relevar trabajadores en diferentes momentos, por lo que es opuesto al paradigma taylorista-fordista y sus adopciones de cada país, donde la relación laboral clásica buscaba comprometer la disponibilidad de las personas por medio de una regulación rígida del empleo y de sus propias conductas.

Sin embargo, en lugar de tomar a la flexibilidad laboral como lo propugnan sus defensores, como un paradigma aplicable al contexto mundial que permite la rotación masiva de personas en distintos empleos, aquí lo consideraremos de una manera crítica, tomando en cuenta sus consecuencias negativas (como son el desempleo y el empleo precario) señaladas por distintos autores. Consecuencias que, en conjunto o de manera individual, generan sentimientos de inseguridad, incertidumbre y zozobra entre varios sectores sociales, particularmente entre quienes se ubican en “una zona intermediaria, inestable, que conjuga la precariedad y la fragilidad de los soportes de proximidad” (Castel, 1995: 17), también denominada zona de vulnerabilidad, donde no se tiene una marcada fuerza reguladora y protectora del sistema normativo (Díaz *et al.*, 2005).

Ahora bien, como en nuestro país la flexibilidad laboral convive y

se solapa con un modelo laboral tradicional en decadencia, instaurado a mediados del siglo XX por los gobiernos posrevolucionarios, en este trabajo también tendremos presente la idea de confluencia de modelos destacada por algunos autores (Garretón, 2000; Stecher, 2000), que supone la coexistencia tensional de diferentes lógicas económicas, sociales, políticas y, desde luego, laborales que afectan a las personas. Ello para entender cómo pueden converger en un mismo espacio distintas personas con condiciones laborales diferentes, las cuales, a su vez, configuran visiones distintas sobre su trabajo.

Por otro lado, por lo referente a las ideas que remiten a cuestiones más micro-sociales, aquí tomaremos en cuenta aquellas relativas a la valoración social del trabajo, las reglas informales y el poder, que entre otras cosas, destacan las cuestiones cotidianas de los sujetos.

La primera de ellas, plantea que la ocupación laboral no sólo tiene una función económica, sino también social, pues permite el acceso a estatus social, a una especie de seguridad e incluso a un conjunto de relaciones sociales y de poder. Por lo tanto, reducirla a su valor monetario sería tanto como considerar sólo a una faceta, la más visible ciertamente, pero no la única. Si consideramos, por ello, esta idea y la orientamos a nuestros intereses, entonces podemos encaminarnos a entender que las decisiones de los sujetos de emplearse o no en un determinado espacio, de seguir o no laborando o de otras acciones laborales, también derivan de valores, creencias cognitivas, emociones, estéticas, y no únicamente de formas de razonamiento económicas, que los sujetos construyen cotidianamente, pues sus interacciones son también centrales para ellos (De la Garza, 2011).

Esta idea, por tanto, nos distancia de las propuestas posmodernas —también denominadas para-posmodernas (De la Garza, 2009)— donde se incluyen a autores tan dispares como Offe, Sennet, Bauman y Beck, los cuales plantean apresuradamente y sin datos empíricos, la pérdida de la centralidad del trabajo, por el simple hecho de no cubrir las expectativas monetarias de diversos sujetos. Tan es así, que en algunos casos llegan a emular a los teóricos pesimistas del fin del trabajo, que no sólo olvidan las distintas concepciones sino que plantean escenarios catastróficos de los humanos. Clause Offe, por ejemplo, en uno de sus primeros escritos de la década de 1980 mencionaba —como indican De la Garza et al., (2011)— que el trabajo estaba dejando de ser el centro a partir del cual se tejían las relaciones y, por ende, la fuente de identidad de varios grupos, pues con las transformaciones industriales y sociales que se estaban presentando, según él, se estaba generando mayor heteroge-

neidad y fragmentación laboral que impediría lo anterior. Sin embargo, para retomar a De la Garza *et al.* (2011), suponer lo anterior sería tanto como considerar que la heterogeneidad es el acabose de la identidad y la valoración del trabajo, cuando en realidad eso no ocurre, ya que, como lo mostraremos más adelante, los sujetos llegan a desarrollar distintos sentimientos y valoraciones laborales aún en trabajos considerados de pocos beneficios.

Las reglas informales, por otro lado, que hacen referencia a esas reglas cotidianas paralelas a la formales establecidas por los propio sujetos, es una idea que tradicionalmente estaba subsumida a la reglamentación de la relación capital-trabajo, a la forma de dirimir los conflictos laborales y al tema de la seguridad social (De la Garza, 2009). Sin embargo, con las condiciones cada vez más precarias de los empleos; el traslape de modelos laborales y la participación de otros actores en la relación laboral patrón-empleados, ésta se ha complicado y densificado en distintos aspectos. Por ello, retomar esta idea nos permitirá considerar cómo estas reglas también pueden influir en las relaciones de los sujetos con su entorno y, por lo tanto, en las concepciones que tienen sobre su trabajo. Tan es así, que como lo veremos en los análisis de los directivos, estas reglas pueden llevar a percibir de distinta manera su cambio o no de sus instituciones. Finalmente, el concepto de poder, que alude tanto a los recursos físicos como a otros medios sociales para imponer la voluntad, permite visualizar cómo algunos sujetos que tienen más posibilidades de lograr cosas y objetivos, construyen una postura en torno a su empleo diferente que otros sujetos con menos recursos físicos y sociales. Ciertamente, como diría Elías (1998), el poder siempre tiene un equilibrio inestable, por lo tanto, las concepciones también pueden matizarse en función de los cambios de poder o jerarquías que puedan sufrir los sujetos.

Para cerrar el apartado, quisiéramos solamente expresar algunas palabras sobre la metodología. El escrito se sustenta —como lo advertimos previamente— en una serie de entrevistas semiestructuradas realizadas entre octubre de 2012 y marzo de 2013 en las instituciones asistenciales citadas y, en menor medida, en notas de campo de las conversaciones tenidas después de ellas, donde se aclaraban algunas cuestiones tratadas previamente.

El acceso a las entrevistas fue determinado en gran parte por dos situaciones, una más circunstancial que otra. En primer lugar, por la autorización otorgada por los directivos de las instituciones quienes previamente habían revisado la guía de entrevista para, supuestamente, “saber cuáles serían los temas a tratar”, aunque después nos enteramos que era

más bien para identificar alguna posible pregunta comprometedora que pudiera poner en riesgo sus establecimientos. En segundo lugar, y para sorpresa de nosotros, por la disponibilidad de la mayoría de las profesionales quienes, ante el conocimiento de que serían ellas y no los niños las entrevistadas, se mostraron generalmente interesadas. Estas situaciones no sólo nos permitieron acceder de forma más sencilla a las entrevistas, sino que también facilitaron escenarios de confianza que posibilitaron argumentaciones más fluidas y menos rebuscadas de los sujetos; tan es así, que algunas entrevistas sobrepasaron el tiempo proyectado inicialmente.

Es importante advertir que las entrevistas no se limitaron a abordar el tema del trabajo y, mucho menos el significado atribuido a éste, pues nuestro propósito de investigación original era más general, a saber, conocer las concepciones que tenían los profesionales sobre los niños y los mecanismos de atención, pero conforme fuimos detectando la importancia del tema dimos cierto espacio a éste. De allí que, después de transcribir el total de las entrevistas encontramos una marcada diferencia en el tratamiento del tema.

Las entrevistas fueron realizadas en distintos espacios, aunque por las dimensiones mayores de la institución pública, hubo menores intervenciones ambientales en éstas. En algunos casos porque los entrevistados nos invitaban a acudir a lugares más aislados (como a sus oficinas) y en algunos otros porque el resto de sus compañeros evitaban interrumpir o hacer acciones ruidosas cuando veían la entrevista.

En todos los casos, la mecánica fue similar: primeramente se explicó a los integrantes del personal elegido el motivo de nuestra visita a la institución y a su persona en particular. Posteriormente —para generar un clima de confianza y romper el hielo— se propuso que nos platicaran un día típico en la institución. Luego se pasó a tratar temas como la organización y funcionamiento institucional, así como las opiniones que tenían sobre los niños y las razones de su internamiento. Después de ello, se abundó sobre lo que significaba para cada uno trabajar en las instituciones y particularmente con niños abandonados, maltratados y en orfandad, así como los proyectos que tenían dentro y fuera de su institución, en el corto, mediano y largo plazo. Se concluyó solicitando que indicaran lo que cambiarían si tuvieran los medios para ello.

A lo anterior, debemos agregar que las entrevistas fueron transcritas en su totalidad para codificarlas y analizarlas en forma manual, utilizando la propuesta de Strauss y Corbin (2002) de la teoría fundamentada que, además de ayudarnos a interpretar lo que habíamos detectado de primera mano, nos permitió identificar otros elementos que posibilitaron triangular o reforzar nuestras primeras ideas.

## Un *continuum* laboral, distintas concepciones

Cuando el personal de las instituciones asistenciales estudiadas habla de lo que significa su trabajo, aparecen ciertos temas que parecen similares a lo lejos. Sin embargo, si se analizan detenidamente sus narrativas por grupos, se pueden distinguir diferencias sutiles, pero importantes, que complejizan la idea de lo que significa el trabajo para este personal. Por ello, en los siguientes apartados trataremos de evidenciar esta situación, a partir de la interpretación de tres grandes temas identificados en nuestras entrevistas donde aparecen precisamente distintas significaciones.

### *El trabajo como un medio*

Un primer tema identificado en los relatos vertidos por el personal entrevistado es el relativo a su concepción del trabajo. De acuerdo con los relatos analizados, todo el personal asistencial concibe que su trabajo en los establecimientos asistenciales es un medio, un medio que sin embargo tiene varios significados.

[...] para mí [trabajar aquí], significa mi vida; porque además de formarme personalmente y llevar adelante mis proyectos, me permite ayudar a estos niñitos que no tienen más apoyo que el que se les da aquí (Especialista, institución pública).

¿Qué significa para mí trabajar aquí? Significa mucho. Significa poner en práctica lo que aprendí, hacer lo que me gusta y ayudar a estos niños que lo necesitan [...] (Cuidadora, institución privada).

[...] Lo que significa trabajar aquí [...]. Es una buena pregunta. Es realizarme en la vida y ayudar a realizarse a otros. Sí, es ayudar a estos pequeñitos que no tienen quién los quiera y salir adelante (Cuidadora, institución pública).

Estos significados pueden diferenciarse e interpretarse si se ordenan y analizan en función de los niveles jerárquicos del personal asistencial, pues existen ciertas constantes en cada nivel que ayudan a ello.

En el caso de los directivos, por ejemplo, hay dos concepciones que sobresalen en todos sus relatos, las cuales remiten a la institución pública y privada, respectivamente: una que concibe al trabajo como un medio para demostrar compromiso y responsabilidad, y otra, que lo visualiza como un medio para realizarse en la vida y recibir la gracia divina.

En lo personal [...] para mí trabajar en esta institución significa un

gran reto, mucho compromiso y responsabilidad [...]. Yo soy abogado de formación, cuando me invitaron, pensé qué cosas tendré que hacer, pero después me di cuenta que puedo hacer muchas cosas y lo hago con todo gusto. Sobre todo porque va de por medio mi profesionalismo y mi agradecimiento a quienes me invitaron. No puedo fallarles. Ahora [...] trabajar aquí también es de mucho compromiso y responsabilidad porque, como entenderás, lo que haga afecta positiva o negativamente en los niños[...] (Directivo, institución pública).

tengo un compromiso aquí, para mí, mi trabajo es eso, trabajo y responsabilidad ante mis superiores y la gente (Directivo, nota de campo).

[...] es realmente una fortuna [trabajar en la institución]. De hecho, realmente me considero afortunada de estar en el lugar que estoy. [...] La casa, como ya te habrás dado cuenta, es católica, yo soy católica [...]. Yo trabajo con las niñas, por el gusto de hacer, no por el dinero. Incluso ni me pagan, mi cargo es más honorario. Pero lo hago con gusto porque me siento comprometida con Dios, con la gente, para que haya un mejor mundo. Claro, lo que hago apenas se ve, pero sólo Dios y la gente que me conoce lo reconoce (Directiva, institución privada).

en la entrevista [te lo dije]. Me siento muy bien, muy, pero muy afortunada, porque lo hago por ellas y por mi fe, por mi Dios. Dios lo sabe, por eso lo hago [Mi] trabajo significa amor, amor por los demás, como lo dice Dios (Directiva, nota de campo).

Pero ¿a qué se deben estas concepciones? Si hacemos un análisis detenido de lo que dicen las “palabras” arriba transcritas, podemos decir que a dos cosas particularmente notables en este nivel, una más clara que otra. En principio, al hecho de que los directivos valoran, más que otro grupo, cuestiones sociales consideradas importantes para ellos como son las redes sociales y los compromisos morales o religiosos. En el caso del directivo de la institución pública, por ejemplo, sus relatos dejan entrever que su concepción del trabajo está supeditada al motivo de su integración laboral a la institución asistencial, el cual, presumiblemente, es resultado de una relación política. Esto lo lleva a plantear que su trabajo es un medio para mostrar su compromiso, que creemos es un compromiso hacia quienes lo designaron, como una manera de reciprocitar el apoyo otorgado. Tan es así, que en uno de los relatos indica la necesidad de “no fallarles”. Por otra parte, para el caso de la directiva de la institución privada, sus relatos muestran que su concepción del trabajo está vinculada

con ideas de autorrealización que maneja y profesa, las cuales tienen una impronta religiosa. Por lo tanto su concepción del trabajo, retoma estas ideas para visualizarlo como un medio que le permita realizarse en la vida y recibir la gracia divina.

Ahora bien, las concepciones anteriores también pueden deberse al nivel socioeconómico de ambos directivos, el cual puede inferirse como alto, lo que los lleva a considerar asuntos más subjetivos que materiales en sus concepciones laborales. Y es que, para parafrasear a Castel (1995), cuando los sujetos están en una zona de integración —con trabajo estable y sólidos vínculos relacionales— tienden a no pensar en temas materiales de su trabajo, sino en cuestiones más inmateriales del mismo. Situación que, como veremos más adelante, se va diluyendo conforme van bajando los niveles socioeconómicos, donde la precarización laboral, los contratos condicionados o por honorarios, hacen que las personas visualicen su vida en riesgo o con vulnerabilidades.

Con base en lo anterior, se puede decir entonces que las concepciones del trabajo que manejan los directivos confirman lo que algunos analistas del tema del trabajo (Díaz *et al.*, 2005) han destacado sobre los niveles superiores: que entre éstos predominan visiones más expresivas o post-materiales sobre su trabajo, sea por sus reciprocidades, por las ideas que manejan o por su condición socioeconómica holgada.

Una situación distinta, se presenta entre el personal especializado cuya jerarquía es menor al de los directivos. Sin embargo como en la institución privada no logramos entrevistar a alguien de este grupo, los análisis siguientes toman como base los datos obtenidos de la institución pública, suponiendo, con las reservas que implica, que pueden ser extensibles a la privada. En general para este personal —donde se incluyen psicólogas, trabajadoras sociales y pedagogas— el trabajo es concebido como un medio para poner en práctica sus conocimientos y servir a la sociedad aunque muy desgastante.

¿Qué significa para mí trabajar en la institución? Pues yo digo que es todo, es un privilegio, una fortuna porque ayudas a los niños, pero también es desgastante. Los niños que llegan son niños, digamos, maltratados, física, psicológicamente y hasta moralmente. [...] Y eso te motiva, porque solamente tienes que poner en práctica lo que aprendiste [...]. Pero te repito, también es desgastante, porque te llega a tu ser, porque son muchos, porque no es fácil atenderlos a todos, porque se necesita más [...] [y eso] te desgasta, físicamente, intelectualmente [...] socialmente (Trabajadora social, institución pública).

Esto es muy bonito, te permite crecer y ayudar a la gente. Yo me siento muy satisfecha con mi labor, porque para mí, el trabajo es dedicación a hacer lo que sabes, pero muchas veces sólo haces lo que puedes, pues no te apoyan o no hay recursos (Psicóloga, institución pública).

[...] es un mecanismo para contribuir un poco de lo que la sociedad me ha dado, representado por la universidad. Esto no es fácil, requiere mucha dedicación y mucha paciencia, paciencia sobre todo, porque a veces haces cosas prácticamente con lo poco que tienes [en recursos] (Psicóloga, institución pública).

Para mi trabajar en el establecimiento es como regresar un poquito de lo que me dieron mis maestros, pero sería mucho más fructífero y más intenso si no hubiera ciertos vicios y los especialistas tuviéramos más recursos (Trabajadora social, nota de campo, institución pública).

Si hacemos el mismo ejercicio anterior, de leer detenidamente lo que dicen las “palabras” del personal especializado de las citas transcritas, podemos sugerir que esta significación laboral puede deberse a dos razones por lo menos: por un lado, al desencuentro que se presenta entre lo que puede hacer el personal y lo que hace en la realidad y, por otro, y muy vinculado a la anterior, al poder limitado con que cuenta en sus instituciones. Por lo referente al desencuentro, se puede manifestar que el personal especializado identifica que su trabajo en las instituciones asistenciales, es un trabajo donde puede poner en práctica los conocimientos adquiridos en su formación para beneficiar a la niñez y a la sociedad, pero también paradójicamente es donde más percibe sus límites, por no poder atender a cada niño como debiera, sea por el número limitado que tiene como personal o por la gran cantidad de niños con que cuenta su institución. Por otro lado, por lo que respecta al poder limitado, se puede sostener que aunque el personal especializado entiende que su labor puede contribuir a una mejor sociedad, cuidando y atendiendo a niños “maltratados, física, psicológicamente y hasta moralmente”, esta contribución podría ser mayor si hubiera más apoyo para ello. Tan es así, que algún miembro del personal habla de acabar con “vicios institucionales” para alentar aquello.

Así, si resumimos lo mencionado hasta el momento, se puede decir que el personal especializado concibe su trabajo como un medio para poner en práctica sus conocimientos y servir a la sociedad pero desgastante, por el hecho de que encuentra paradojas que limita su participación o atención a los niños, llegando incluso a desmotivarse moralmente. Lo

cual, si lo situamos en un contexto mayor, es común dentro de las instituciones públicas quienes normalmente ven acotadas sus capacidades de atención, por las condiciones estructurales de ajuste presupuestal que se vive desde hace varios años, pero incluso también por las lógicas o reglas internas que se manejan en ellas (De la Garza, 2011). Tal como lo explicitaría una especialista a su manera.

[...] Aquí hago las dos cosas que me gustan: desarrollar mi profesión y servir a estos niños que, al final, es lo mismo que servir a la sociedad. Pero como pasa en México siempre [...] aquí también se cuecen habas como decía mi abuelita, porque cuando quieres hacer de más te bloquean y eso te acaba, te desgasta. Incluso, por allí, alguien me dijo un día, llévatela tranquila porque si no, te van a poner a trabajar de más y eso pues no te deja. Pero pues de allí en adelante, todo bien [...] todo me encanta (Pedagoga, institución pública).

Finalmente, otras significaciones del trabajo como un medio se presentan entre el personal operativo, el cual normalmente lleva a cabo acciones de poca especialidad con los niños. El trabajo entre este sector es concebido esencialmente como un medio para allegarse de recursos, aunque no en un sentido meramente instrumental.

[...] para mí, mi trabajo es un privilegio. Quién no quisiera estar en mi lugar. Se gana poco, pero es seguro, por eso me siento privilegiada y siempre busco conservarlo. Mi hermano [por ejemplo] quisiera estar en mi lugar, él es doctor y no tiene trabajo. También me siento privilegiada porque contribuyes con un granito de arena para sacar adelante a estos niños que, sin duda, nos necesitan, [que] merecen mucha atención [...]. (Auxiliar, institución pública).

[Este trabajo] es lo mejor que me pudo pasar: me da de comer, me ayuda a sacar adelante a mi familia y ver por estos niños. Por estos niños que conforme los conoces te das cuenta de todo el amor y cuidado que necesitan [...] yo estimo a todos, pero a dos en especial, porque me recuerdan a mis hermanitos. Ellos se dan cuenta y siempre, ya sabes, me buscan para platicar ¿No crees que son suficientes razones para decir que es formidable [mi trabajo]? (Auxiliar, institución pública).

que te puedo decir, sobre lo que preguntas. Simplemente, para mi este trabajo es mi vida, porque con él he salido adelante y he dado de comer a mis hijos, además nunca tuve un trabajo que ayudara tanto a los niños, como aquí que ayuda a las niñas, para que sean de bien (Chofer, institución privada).

Sin ser muy explícitos en nuestros argumentos, se puede indicar que esta significación se deriva del hecho de que este personal habría conseguido su trabajo casualmente o con mucho esfuerzo, sobre todo ante la situación de desempleo generalizada que aqueja al país. Tan es así, que algunos de ellos se asumen como afortunados cuando se comparan con personas cercanas a ellas que presumiblemente tendrían más posibilidades al poseer un título profesional.

Esta valoración se puede entender más, si tomamos en cuenta algo conocido en nuestras incursiones investigativas en las instituciones asistenciales: que el grueso de este grupo habría vivido la experiencia de andar buscando empleo por varios días sin encontrarlo, antes de llegar a la institución donde laboran. Esta condición, que como decían algunos de ellos, los hacía sentir “miserables”, “inútiles”, “sin suerte” y hasta “con ganas de entrarle a otra cosa” en ese momento, los lleva ahora, ya con trabajo, a sentirse con capacidades y útiles para hacer algo. Ciertamente, como veremos más adelante, estas concepciones se muestran también un poco inestables entre este grupo particular, pues, a pesar de contar con trabajo, se sienten vulnerables por las condiciones en que están contratados.

En este sentido, cuando decimos que este grupo concibe su trabajo como un medio para allegarse de recursos, aunque no en un sentido meramente instrumental, lo planteamos porque creemos que, entiende que cada vez es más escaso el trabajo y el hecho de tenerlo actualmente, lo lleva a concebirse como afortunado, sin que esto implique que esté pensando solamente en obtener cosas materiales por medio de él.

### *La demanda que implica trabajar con los niños*

Los relatos del personal entrevistado no sólo muestran la importancia que tiene el trabajo para éste y las particularidades que adquiere en cada nivel jerárquico, sino también la demanda que implica trabajar con los niños o lo que algunas entrevistadas definen como dedicación o esfuerzo. Sobre todo porque este trabajo requiere un fuerte involucramiento de sus personas, en tanto cuanto trabajan con seres humanos que, como dice una psicóloga, “normalmente han vivido cosas traumáticas para sus edades”. Sin embargo, como ocurre con el tema anterior, este aspecto también es significado de distinta manera por el personal asistencial de acuerdo con sus jerarquías, pues las funciones particulares que realiza con los niños demandan tareas y acciones distintas. Por lo tanto, para dar cuenta de ello, seguiremos el mismo esquema anterior de empezar analizando los significados de los directivos, para seguir con el personal especializado y

concluir con el personal operativo de las instituciones investigadas.

En el caso de los directivos entrevistados, la demanda que implica trabajar en las instituciones asistenciales es concebida como algo pesada pero positiva.

[...] el trabajo implica grandes tareas y mucho, mucho tiempo. Sé a qué hora entro, pero no a qué hora salgo, siempre me esperan muchas cosas que resolver, pero me encanta, porque, como te decía, me ayuda a crecer personal y profesionalmente, ayudado a los niños [...]. Muchas veces, ni voy a comer, pero, claro, cuando tengo que salir, no tengo problema alguno [...] (Directivo, institución pública).

En la oficina [de la institución] me la paso sacando los pendientes, siempre pensando en ellas [las niñas]. Esto me mantiene ocupada más de lo que tendría que estar aquí, incluso, me ha alejado de mi familia, pero lo hago con gusto porque esto es así, yo me pongo mi horario (Directiva, institución privada).

Si tomamos en cuenta lo que dicen las dos citas anteriores, se puede conjeturar que esta valoración se puede deber a dos cuestiones. En principio a la reglamentación formal-informal que se maneja en las instituciones que, como indicaría De la Garza (2009), lleva a que los directivos entiendan que, si bien su trabajo con los niños implica pasar varias horas en su oficina, incluso por encima de su horario oficial, tienen la posibilidad, a manera de resarcimiento o compensación, de parar cuando decidan, de dejar tareas pendientes o, simplemente, de salir cuando lo crean conveniente, haciendo que su estancia en las instituciones sea menos rígida o absorbente y, por tanto, que su involucramiento no sea valorado negativamente. Tan es así, que en la cita de la directiva de la institución privada, se menciona que “ella se ponía su horario laboral”, lo cual creemos es un indicativo de ello y que evidentemente no puede reproducir el resto del personal. En segundo lugar esta valoración se puede deber, a lo que fuera de las entrevistas nos indicaban algunas informantes, a saber, que los directivos a través de ello pueden obtener beneficios tangibles e intangibles que de otro modo les resultaría difícil: como tejer redes sociales con otras personas, conocer situaciones importantes para ellos e, incluso, firmar convenios con otras instituciones que les puede reeditar en capital político o social e, incluso, económico.

Ciertamente, hay momentos en que esta valoración parece relativizarse, como cuando sacrifican algún convivio con sus familias o tienen que decidir alguna acción que puede repercutir en la institución o en su propia reputación, pero cuando ocurre esto normalmente llegan a utilizar

otro momento para recuperarlo. De modo que la connotación positiva que le dan a su involucramiento parece no alterarse.

Como te decía yo previamente, esto me ha costado en algunas ocasiones no estar con mi familia, pero no hay problema, porque es por las niñas, además, cuando quiera yo, puedo estar con mi familia. Como te decía yo, también, yo me pongo mis horarios (Directiva, institución privada).

Ahora, es importante entender que aunque la estancia laboral de los directivos les puede permitir obtener ciertos beneficios, tangibles e intangibles, ello no significa que las visiones expresivas sobre su trabajo transiten a modos más utilitarios, pues para ellos normalmente establecer relaciones con otros grupos es parte de la lógica asistencial que manejan (Bourdieu, 2001). Lo que implica que las visiones expresivas o inmateriales del trabajo siguen primando.

Una situación no muy diferente se presenta entre el personal especializado. Para este personal, la demanda que le implica su trabajo es considerada como ambivalente, como algo positivo y negativo a la vez.

Ya te había dicho algo anteriormente ¿no? Es muy bonito estar aquí, lo que haces como profesional es muy bonito [...] todo lo que haces es por ellos y eso no tiene precio. Pero también es bonito [por el hecho] de que sabes [que] tu trabajo no queda con la revisión, atención o seguimiento que das a los niños. Va más allá, les impacta en sus vidas, tu labor no queda en el horario (Pedagoga, institución pública).

Esto no es fácil, es absorbente y eso a veces no me gusta, a nadie les gusta, pero estos niños así lo requieren y por eso me siento bien (Psicóloga, institución pública).

Yo no le veo algún problema estar más tiempo del que nos corresponde. El problema es que no te incentivan con nada. Si hubiera un reconocimiento en este sentido, yo y muchas creo no dirían nada (Trabajadora social, institución pública).

Esta concepción se puede interpretar como el resultado de dos posturas que manejan los especialistas, las cuales se contraponen en determinados momentos. Una primera postura que los lleva a pensar que sus actividades en las instituciones impactan realmente en la vida de los niños, a quienes conciben como sujetos con varias necesidades o problemas que atender; y, otra más que los lleva a percibir que en muchos momentos tales actividades son tan demandantes que llegan a volver porosas las

fronteras entre el trabajo y su vida y no existen incentivos que los compensen. Dicho de otra manera, se puede interpretar como el resultado del convencimiento que tiene este personal de que sus acciones ayudan a los niños, aunque al hacerlo pueden ver invadida su vida personal, sin recibir alguna compensación de parte de su institución (Díaz *et al.*, 2005).

Cierto es que esta valoración tiene un cierto aire utilitario, pero, más que mostrar una actitud cínica o interesada del tipo *rational choice*, donde los sujetos tratarían siempre de maximizar sus beneficios a cambio de algo, parece evidenciar una actitud del sentido común que apela a una retribución e incluso a un sentimiento de justicia, frente a una situación que conciben como anormal. Sobre todo porque para varios integrantes de este personal, trabajar más horas de lo que están obligadas, implica modificar sus rutinas de vida, como “ir por sus niños”, “llegar a sus casas para preparar su comida” o “apoyar a sus hijos en sus tareas”. Esta valoración ambivalente, entonces, no hace más que reflejar una postura práctica del personal especializado que, como diría Bourdieu (2001), apela al conocimiento, pero también a las necesidades de los sujetos.

Finalmente, el personal operativo de las instituciones concibe que la demanda de su trabajo en las instituciones es desgastante emocionalmente hablando. Tal como se muestran en las siguientes palabras:

[...] demanda mucho trabajo, mucha atención, yo diría: es absorbente. Tienes que aprender a controlar tus emociones, porque si no te afecta sus situaciones. Tienes que atender a los niños, pero también aguantar sus humores y berrinches. Por eso quien está aquí debe tener vocación, debe ser una persona comprometida porque son varios los niños y varios sus problemas [...] (Cuidadora, institución pública).

Más que difícil, es desgastante física y emocionalmente, porque estas niñas tienen muchas necesidades, muchas carencias, que no siempre son las mismas: que necesitan amor, cariño, apoyo psicológico, educativo, en fin, muchas cosas necesitan y eso te desgasta [...] también porque [...] no faltan los conflictos con algunas de las compañeras, [...] que porque una u otra cosa [...] (Cuidadora, institución privada).

Lo anterior se puede entender como consecuencia del desgaste emocional que se tiene con los niños, pero también de los conflictos internos que enfrentan. Por lo que respecta a la primera cuestión, normalmente el personal operativo entiende —quizás no de manera tan reflexiva como se podría pensar— que su trabajo en las instituciones asistenciales supone necesariamente un contacto con diferentes niños que por lo general tienen una “historia desgarradora”, lo cual, con el paso del tiempo, va

haciéndolos más fuertes frente a casos de niños que van conociendo paulatinamente, sin embargo, y pese a los cursos de preparación que llegan a recibir, no faltan los momentos en que el personal se ve rebasado emocionalmente, como nos decía una psicóloga de manera muy contundente. Esto hace que cuando se le pregunta a algún miembro del mismo sobre la demanda que implica su trabajo, siempre diga que es abrumadora y con una fuerte impronta emocional. Por otro lado, por lo referente a los conflictos internos, no es infrecuente que este personal tenga desencuentros cotidianos con diferentes actores, incluyendo los niños y los propios integrantes del personal. La primera cita, por ejemplo, da cuenta que el personal operativo tiene que soportar las actitudes poco amables o colaborativas de los niños. Las cuales, desde nuestra experiencia y desde los comentarios hechos por distintos integrantes, no llegan a ser ocasionales. Por su parte, la segunda cita, muestra que las diferencias entre el personal no llegan a faltar, sobre todo cuando toman posturas en torno a algo.

Ahora, es importante indicar que aunque nunca tuvimos la oportunidad de entrevistar a alguien del personal que no manifestara una postura desgastante de su trabajo, supimos por medio de comentarios de algunos miembros, de personas que manejan ello. A decir de ellos, quienes hacen esto se debe “normalmente a que no tienen familia a quien mantener”, lo cual resulta en parte coincidente con lo que detectamos en otra institución pública del Estado de México donde, pese a existir actividades laborales de cuarenta y ocho horas consecutivas por veinticuatro de descanso, había personas —llamadas auxiliares o “mamis”— que concebían que su trabajo no era absorbente, por el contrario, era su vida, pues al no haberse casado, había adoptado simbólicamente el rol de madres de varios de los niños.

No queremos cerrar este micro-apartado sin mencionar algo del contexto estructural y la condición laboral de algunos miembros de este personal, que también influye en su concepción sobre la demanda de su trabajo. Durante nuestras visitas a las instituciones, pudimos conocer que varios miembros manifestaban cierta resignación frente a lo que veían en sus instituciones, desde órdenes que para ellos podrían ser no justas hasta travesuras de algunos de los niños. Cuando les comentamos algo al respecto, una respuesta fue muy significativa en ese momento: “me tengo que aguantar, si no a dónde voy”. Esta respuesta nos remite a algo concreto: que quienes se ubican en los niveles jerárquicos más bajos, se ven obligados —muchas veces contra su voluntad— a soportar las distintas situaciones cotidianas, con tal de mantener su empleo. Pues bien, si tomamos en cuenta esta situación, se puede suponer que el desgaste

emocional, no sólo deriva de los casos de niños conocidos y los conflictos internos con sus pares, sino también de la impotencia que siente al soportar distintas situaciones que le afectan.

### **El futuro dentro o fuera de las instituciones**

Un último tema que sobresale de los relatos del personal entrevistado y que se vincula con todo lo anterior, es el relativo a su futuro laboral. El cual, al igual que los dos anteriores, también presenta ciertos matices en función de los niveles jerárquicos. Veamos.

En el caso de los directivos, sobresalen dos posturas ciertamente opuestas: una que ubica su futuro laboral fuera de su lugar de trabajo y otra más que lo plantea dentro, las cuales corresponden a los directivos entrevistados de la institución pública y privada, respectivamente.

[Como] ya te mencionaba, para mí trabajar aquí es un gran reto, pero también te mencionaba que a mí me invitaron, eso significa que no puedo pensar en quedarme mucho tiempo aquí. Esta [institución] es pública y tú sabes cada rato hay cambios, entonces aunque yo quisiera quedarme mucho tiempo, sé que esto no pasará [...]. Claro que cuando eso pase, seguramente me pondré triste, pero es así, es la lógica (Directivo, institución pública).

[...] mi vida en los últimos años ha estado ligada a la casa [la institución] mi marido es parte del patronato y yo he estado participando activamente [...] cuando me nombraron directora me sentí alagada y haré mi mejor esfuerzo hasta que pueda [...] Siempre debe haber cambios pero no lo veo cerca, eso lo conozco, además [cuando ocurra] yo siempre estaré ligada de una manera o de otra (Directiva, institución privada).

Pero, ¿a qué se deben estas posturas? Si se leen detenidamente cada una de las citas de entrevistas y se ponen en contexto, se puede decir que al conocimiento de las reglas formales e informales (Díaz *et al.*, 2005) que implícitamente manejan los directivos y que los lleva a asumir que pueden o no durar en sus trabajos. En el caso del directivo de la institución pública, por ejemplo, éste sabe —quizás por su travesía institucional, por sus redes sociales o por cualquier otra razón— que su arribo a la institución deviene de una invitación, por lo que intuye que de la misma manera puede llegar alguien distinto a ocupar su lugar. Por su parte, la directiva conoce, a partir de su experiencia, que su estancia como directora no estará en duda durante mucho tiempo, a menos que se

presente una situación extraordinaria dentro de la institución, sobre todo porque su implicación en ella así se lo ha mostrado.

Es importante considerar empero que, a diferencia del resto del personal entrevistado, los directivos de ambas instituciones parecen no preocuparles el hecho de poder dejar de laborar en las instituciones, lo más que indican son cuestiones de tristeza natural derivada de su cambio. Lo cual se puede interpretar como una confianza en su capital social, político y evidentemente económico con que cuentan. Y es que, si recordamos lo mencionado previamente, los directivos serían parte de esos grupo que están ubicados en una zona de integración (Castel, 1995), donde sus vínculos relacionales, por un lado, y su holgada economía, por otro, harían que éstos no ofrecieran mucha atención a la posible salida de sus instituciones.

Por otro lado, entre el personal especializado destaca una postura distinta sobre su futuro en las instituciones. Con excepción de una integrante de la institución pública, que no se ve trabajando por mucho tiempo en la misma institución, el resto considera que su futuro laboral está en ella.

Yo no me hago en otro lugar en estos momentos. Las cosas que hago, me llenan mucho y me hacen sentir mejor. Si tú me preguntas hasta cuándo me gustaría trabajar, te diría por muchos años, aunque a veces uno no sabe (Trabajadora social, nota de campo, institución pública).

Igual que me decías de otra mis compañeras, yo me veo por muchos años acá. Puedo estar ayudando a estos pequeñitos con lo que aprendí en mi licenciatura (Psicóloga, institución pública).

Yo tengo la camiseta puesta, yo no me hago en otro lado, haciendo otras cosas, aquí tengo muchos años y quiero más. Aquí están mis proyectos, pero el futuro uno no lo sabe (Pedagoga, nota de campo, institución pública).

[...] El tiempo que tengo de trabajar con los niños [seis años] ya me encariñé con dos que los abandonaron sus papás. Desde que llegué como que les caí bien y me llaman [...] yo deseo estar mucho tiempo aquí para velar por ellos y por los demás, pero a veces las condiciones que tienes no ayuda mucho [...]. Entonces [...], qué te puedo decir, si me dijeran [...] hay un mejor trabajo en equis lugar, yo no lo descartaría y vería si me iría [...]. Me dolería mucho, sobre todo por los niños, pero también tengo una familia (Psicóloga, institución pública).

Lo anterior se puede entender acudiendo a lo manifestado en las líneas previas. Si leemos cada una de ellas y en conjunto podemos inferir

que ello se debe a que conciben que, si bien su empleo les absorbe en demasía y a veces no les dota de los recursos necesarios para sus actividades, les da la posibilidad de desarrollarse profesionalmente, ayudar a los niños y llevar a cabo sus proyectos personales. Por lo tanto, para ellos su futuro laboral no puede estar en otro lado más que en su institución, al menos en el mediano plazo, pues aunque les llega a faltar recursos tienen algunos básicos para desarrollarse.

Sin embargo, y esto también es interesante, nadie se negaría a escuchar otra oferta laboral si les beneficiara sensiblemente. De hecho, una de las psicólogas así lo manifestaba: “qué te puedo decir, si me dijeran [...] hay un mejor trabajo en equis lugar, yo no lo descartaría y vería si me iría”. Ciertamente desde un punto de vista alejado y posmoderno, esta última postura pareciera ser muestra fehaciente del desarraigo laboral que manejan muchos sujetos en la actualidad y que los lleva a cambiar de empleo tan pronto tienen la oportunidad; sin embargo, desde un punto de vista más cercano, podemos decir que en realidad es muestra de la capacidad de discernir que tiene el personal para tratar de afrontar las condiciones laborales cada vez más minimalistas o precarias.

Por último, entre el personal operativo entrevistado sobresalen dos posturas más o menos discernibles sobre el tema en cuestión: por una parte, una postura minoritaria de quien concibe que su futuro laboral está fuera de la institución y, por otra, una postura mayoritaria de quien considera que tal futuro ésta dentro de ella, aunque apunta a que se mejoren ciertas condiciones.

[...] repito, yo trabajo con mucho gusto, pero no creo, no, no quisiera seguir así [...] me siento muy presionada, [si tú] estuvieras en mi lugar, ¿no harías lo mismo?, aquí casi no tengo prestaciones y así, sí es difícil, no puedes pensar en quedarte aquí, pues no creo que cambie mucho (Cuidadora, institución privada)

Sí he pensado en eso [en lo que dices]. Personalmente, yo no quisiera, al menos en algunos años más, estar en otro lado [en otro trabajo], [pero] creo debe haber cambios [en nuestra situación laboral]. Si se presentan, yo estoy optimista [que así será] me quedaría por muchos años, aunque debemos ser realistas: cada vez hay menos trabajos con todos los derechos [...] pero soy optimista (Cuidadora, institución pública).

Yo sí me siento satisfecha con trabajar aquí, no gano mucho, pero al fin y al cabo tengo trabajo. Te encariñas con lo que haces. Sí me gustaría seguir aquí, aunque sí estaría excelente que mejoraran mi situación laboral (Cuidadora, nota de campo, institución pública).

Mi futuro está aquí, yo me siento feliz, pero sí desearía mejores situaciones laborales, a lo mejor, un mejor salario. Esto me haría más feliz (Chofer, nota de campo, institución privada).

Pero, ¿a qué se deben estas posturas? Haciendo la revisión de lo que dicen las citas, se puede deducir que al manejo de dos perspectivas sobre sus condiciones laborales: una más realista y pesimista a la vez, y otra más optimista, que corresponde a los que se ven fuera y dentro de la institución, respectivamente. En efecto, quien maneja la primera postura, básicamente lo hace desde una perspectiva realista y pesimista a la vez. Realista en el sentido de que ubica que su situación laboral carece de las condiciones básicas para su seguridad y pesimista en el sentido de que no esperan que cambie la situación. Es decir, en términos de Castel (1995), lo hace bajo un discurso de conciencia que haría suponer que vive en una zona inestable, donde se conjuga cierta precariedad y fragilidad de los soportes de atención, que los lleva a plantear la posibilidad de buscar otro trabajo. Lo llamativo es que cuando se pregunta de ¿a dónde iría?, la mayoría del personal que maneja esta postura contesta que a un lugar donde tengan mejores condiciones, lo cual indicaría que también tiene una lectura del panorama laboral diversificado que, si bien parece cada vez más precarizado, no es homogéneo, sino que pueden haber archipiélagos menos vulnerables donde se puede acomodar, laboralmente hablando.

Por su parte, quien maneja la segunda postura lo hace bajo una perspectiva menos pesimista. En efecto, considera que aunque le ha pasado por la mente cambiar de espacio de trabajo, cree que al interior de sus instituciones se pueden hacer ajustes para que el personal pueda continuar laborando. Lo anterior se puede interpretar como la intensión de seguir contando con la seguridad que ofrece un trabajo al personal, una seguridad que, si bien parece ya no tener un carácter ontológico, ofrece la posibilidad de realizar cosas y de mantenerse en un estatus, tal como lo indicaban algunas de las personas entrevistadas. Lo cual desde nuestro punto de vista más que ser característico de los trabajadores de las instituciones asistenciales, es transversal entre los grupos que viven o se acercan a zonas de vulnerabilidad, como diría Castel (1995), cuyas condiciones no les impide estar esperanzados.

### **Consideraciones finales**

A lo largo de este escrito hemos tratado de discernir los significados del trabajo que emergen de los relatos del personal de dos instituciones asistenciales del centro de México. En términos más concretos, hemos

buscado interpretar la manera en que directivos, personal especializado y operativo significan su trabajo en estas instituciones y explican la demanda que les implica y el futuro laboral que proyecta dentro o fuera de ellas. Esto nos ha permitido identificar —según creemos— algunos sentidos otorgados al trabajo que normalmente son pasados por alto en las investigaciones sobre estos establecimientos.

No obstante, no hemos podido contrastar suficientemente algunas ideas del trabajo destacadas por autores especialistas en el tema, para identificar si se reproducen o no en estas instituciones. Por lo tanto, para concluir el escrito, quisiéramos hacer el ejercicio con tres ideas transversales.

Una de las ideas planteadas por diversos autores reconocidos, es aquella que indica que hay una relación más o menos estrecha entre los niveles jerárquicos alto y las posturas positivas en torno al empleo. De acuerdo con lo mostrado en este escrito, esta idea también se reproduce en los contextos asistenciales, donde existen jerarquías muy marcadas. En el caso de los directivos entrevistados y, de manera particular, de la directiva de la institución privada, se pudo dilucidar que su trabajo lo perciben como algo que rebasa el sentido netamente económico, pues para ellos apunta a una cuestión más de auto-realización personal. Lo cual evidentemente es resultado de su propia posición económica, pero también de elementos sociales y culturales a la cual le otorgan un valor central. No obstante, las posturas positivas también se logran observar en los niveles más bajos del personal entrevistado, aunque con ciertas particularidades. Lo que nos lleva a indicar que aunque las expresiones positivas del trabajo se siguen manejando entre los niveles superiores, no son exclusivas de estos sectores en las instituciones asistenciales.

Otra idea planteada por algunos seguidores de ciertos autores posmodernos consideran que: a mayor precariedad y flexibilidad laboral, habría menos identidad laboral. Con base en los argumentos expuestos y los datos obtenidos en nuestra investigación, podemos decir que esta idea no es del todo reproducible entre el personal asistencial, pues, si bien existen algunas integrantes que plantean su intención de dejar su trabajo, tan pronto tengan la posibilidad, existen otras que manifiestan lo contrario sugiriendo únicamente algunos cambios para mejorar su situación laboral. Ciertamente hay casos de personas que plantean cuestiones más pragmáticas y utilitarias, entre ellas más recursos, pero como lo mencionamos en el trabajo, ello más bien es resultado de un sentido práctico de las personas que de desarraigo laboral.

La última idea que queremos contrastar y que desde nuestra postu-

ra teórica nos mostrábamos reacios a manejar es la de la pérdida de la centralidad del trabajo. En este escrito, no la logramos identificar ello, en tanto que el personal entrevistado lo ubicaba como un medio para algo: para desarrollarse, para poner en práctica sus conocimientos, para atender a sus familias, etc. Por ejemplo, en el apartado referente al futuro laboral de los entrevistados, encontramos que, a pesar de existir voces inconformes con su trabajo, ninguno desconoce su importancia para desarrollarse, cumplir con sus objetivos o realizarse. Esto nos lleva a manifestar que la tesis destacada por los teóricos de la posmodernidad, sobre la pérdida de la centralidad del trabajo, parece más apresurada que sostenible, al menos en estas instituciones.

## Bibliografía

Arteaga, Nelson (2008) “Vulnerabilidad y desafiliación social en la obra de Robert Castel”, en *Sociológica*, núm. 68, México.

Bourdieu, Pierre (2001) *El sentido práctico*, Barcelona: Taurús.

Castel, Robert (1995) *Las metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*, Buenos Aires: Paidós.

Elias, Norbert (1998) *Sociología fundamental*, Barcelona: Gedisa.

De la Garza, Enrique (2007) “La evolución reciente de los significados del trabajo en los enfoques contemporáneos”, en *Revista de trabajo*, núm. 4, Argentina.

De la Garza, Enrique (2009) “El trabajo no clásico y los conceptos de producción, control, relación laboral y mercado de trabajo”, en *Sociología del trabajo*, Madrid.

De la Garza, Enrique *et al.* (2011) “Crítica de la razón para-posmoderna (Sennet, Bauman, Beck), en *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva*, Tomo I, México: Plaza y Valdés.

Díaz, Ximena, Lorena Godoy y Antonio Stecher (2005) “Significados del trabajo, identidad y ciudadanía. La experiencia de hombres y mujeres en un mercado laboral flexible”, en *Cuadernos de investigación*, núm. 3, Santiago de Chile.

Garretón, Manuel (2000) *La sociedad en que vivi(re)mos*, Santiago de Chile: LOM Ediciones.

Guadarrama, Rocío, Alfredo Hualde y Silvia López (2012) “Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: una propuesta teórica-metodológica”, en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 2, México.

Liebel, Manfred (2006) *Paternalismo, participación y protagonismo infantil*, en [www.sename.gov.cl/wsenam/otros/Paternalismo\\_manfred\\_liebel.pdf](http://www.sename.gov.cl/wsenam/otros/Paternalismo_manfred_liebel.pdf)

Litichever, Cecilia (2012) “Trayectorias institucionales de jóvenes en situación de calle”, en *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 40, México.

Llobet, Valeria (2010) *¿Fábrica de niños? Las instituciones en la era de los derechos de la infancia*, Buenos Aires: Nobeduc.

Osorio, Abraham (2011) *La gubernamentalidad de la infancia en riesgo en México, 1977-2010*, tesis de doctorado en Investigación en Ciencias Sociales con mención en Sociología, México: Flacso.

Reygadas, Luis (2010) “Introducción. Trabajos atípicos, trabajos precarios: ¿dos caras de una misma moneda?”, en *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, México: El Colegio de México.

Stecher, Antonio (2000) “Notas sobre psicología, transición y subjetividad”, en *Dialectos en transición. Política y subjetividad en el Chile actual*, Santiago de Chile.

Strauss, Anselm y Juliet Corbin (2002) *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*, Antioquía: Universidad de Antioquía.

*Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral* se terminó de imprimir en enero de 2016 en la imprenta Editorial Cigome, S.A. de C.V., vialidad Alfredo del Mazo 1524, Exhda. La Magdalena, C. P. 50010, Toluca, México, con un tiraje de 100 ejemplares.

La globalización neoliberal fomentó una paradójica tensión entre las supuestas tendencias hacia la homogeneización y uniformización social, y la aparición de nuevas desigualdades sociales. La sociedad actual, lejos de experimentar las consecuencias del llamado “fin del trabajo”, expresa sus efectos en cuanto a las formas de gestión laboral promovidas, la flexibilización, la desregulación de relaciones laborales y la pérdida de calidad de las ocupaciones.

En este entorno, resulta incluso contradictorio que los conceptos de empleo y desempleo hayan perdido sus significados clásicos ante el aumento del trabajo asalariado socialmente desprotegido y precario, la desaparición de las modalidades salariales convencionales, la expansión del trabajo independiente, autónomo o por cuenta propia, y la emergencia de ocupaciones cada vez más heterogéneas y desigualmente rentables que afectan a gran parte de la fuerza de trabajo, en particular, a la social y demográficamente más vulnerable, dando lugar a nuevas modalidades de desigualdad social y pobreza.

El libro *Trabajo global y desigualdades en el mercado laboral*, conformado por 12 capítulos de especialistas en la temática, intenta contribuir a la reflexión sobre estos y otros temas fundamentales de la agenda de investigación sobre los mercados de trabajo y relaciones laborales en América Latina, considerando la dinámica excluyente del modelo de acumulación dominante, la reconfiguración de los mercados laborales, la preeminencia del trabajo asalariado precario sobre el empleo, dada la pérdida de garantías sociales y laborales, en el marco de las contradicciones generadas por el modelo neoliberal y los escenarios futuros posibles de corto y mediano plazos que se vislumbran para los trabajadores y las familias en América Latina.