



DE 'BUENAS' MADRES Y 'MALOS' PROVEEDORES. GÉNERO Y TRABAJO EN LA REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA

Rosa N. Geldstein *

Resumen

Se presentan resultados parciales de una investigación cualitativa sobre estrategias familiares, en sectores populares del Gran Buenos Aires para afrontar su caída económica en los años 90. Se analizan las actividades de generación de ingresos laborales de 24 cónyuges, en 12 hogares nucleares completos y 10 jefas de familias monoparentales, quienes respondieron a entrevistas en profundidad e historias de vida laboral y familiar, a mediados del año 2000. En un marco de economías familiares deficitarias, el aporte de las mujeres gana protagonismo tanto por sus intensificados esfuerzos, como por las menores oportunidades disponibles para los hombres.

La rígida identidad de (buen) proveedor limitó la capacidad de respuesta de los hombres maduros, reforzando las restricciones de demanda que los afectaban. Las identidades de madre, ama de casa y administradora facilitaron la inserción productiva de las mujeres, quienes movilizaron escasos recursos y oportunidades para desarrollar, intensificar y diversificar su oferta en el sector informal, transformando relaciones y ámbitos femeninos tradicionalmente restrictivos, en capital social, relaciones económicas y mercado local.

Palabras claves

Estrategias familiares, sectores populares, identidades femeninas y masculinas, economía informal.

Summary

This paper presents partial results from a qualitative research on working-class households' coping strategies during the 1990-2000 economic hardship in the Metropolitan Area of Buenos Aires. Labor-income generating activities developed by both members of 24 married couples with dependent children and 12 lone mothers are analyzed. 34 in-depth interviews and life-histories conducted in 2000 provided information on family and work trajectories. With lowered family budget, women's economic contributions and roles increased their relative value due to their intensified

* Investigadora del CONICET. Centro de Estudios de Población (CENEP).
E-Mail: rosag@comnet.com.ar



efforts, as much as to the lesser opportunities available to men.

The unemployed mature men's rigid identity as (good) providers reinforced the effects of the existing barriers from the demand side in preventing their likelihood to re-join the labor force.

Women's identities as mothers, housewives, and household's budget administrator facilitated their ability to provide through mobilizing scarce resources and opportunities in order to developing, intensifying, and diversifying their supply in the informal economy. They did it so by means of transforming their formerly restricted and constraining female relations and environments, into social capital, economic relationships and local markets

Key words

Family strategies, working-class households, feminine and masculine, identities informal economy.

"... although in market economies the sexual division of labour separates men and women outside the family based household, they come together within it, and in doing so, arrangements for personal and collective consumption need to have met out of total household income" (Whitehead,1991:96).

Introducción

Como en otros países de América Latina, el proceso de feminización del mercado de trabajo en la Argentina, ya iniciado entre 1960 y 1970, se intensificó en la última década, al tiempo que lo hacían también el deterioro del nivel de vida de amplios sectores de la población y el crecimiento de la pobreza. Este artículo presenta resultados parciales de una investigación cualitativa en curso, que desde una perspectiva de género, se propone explorar y describir las estrategias de afrontamiento desarrolladas, en respuesta a las penurias económicas que las afectaron durante la década de 1990-2000. El presente trabajo se concentra en las actividades de los padres y madres de familia dirigidos a la obtención de ingresos del trabajo, sin que este necesario y justificado recorte implique desdeñar la importancia de su participación en otros ámbitos públicos distintos del mercado laboral, del papel fundamental de las contribuciones de otros miembros del hogar, de la familia extensa y de los esfuerzos de "ajuste" que las familias también hicieron por el lado del consumo.

El concepto de estrategias supone tanto las restricciones estructurales que las condiciones económicas imponen al nivel de vida de las familias, como el dinamismo y creatividad de las respuestas con las que estas intentan mantenerlo, evaluando las oportunidades y los recursos disponibles para su acción dentro de tales límites, cambiantes a lo largo del ciclo de vida familiar (Moen and Wethington, 1992; Moser,



1997; Hareven, 1977). El análisis de las estrategias familiares de afrontamiento económico requiere entonces de una aproximación multidimensional y diacrónica, a un sistema constituido por diferentes y cambiantes conjuntos de restricciones estructurales, recursos, oportunidades y combinaciones de actividades individuales y colectivas de los miembros del hogar, dirigidas a la movilización de oportunidades y recursos. Mientras los recursos implican la posesión o disponibilidad de bienes o activos físicos (como una propiedad, o dinero) o intangibles (dimensiones del capital humano, como tiempo y energía, habilidades y calificaciones), las oportunidades implican mecanismos institucionales y relacionales (como las redes sociales informales, la pertenencia a organizaciones y la asociación comercial con otras personas), que pueden facilitar el acceso a recursos.

“La combinación de estrategias de sustento incluye entonces el trabajo para el mercado; ahorros, acumulación e inversión; el acceso a crédito; [...] el manejo de redes sociales; cambios en los patrones de consumo; y la fusión de ingresos, trabajo y capital” (Grown y Sebstad, 1989: 941).

Puesto que la capacidad de trabajo de sus miembros es el recurso más valioso con el que cuentan las familias pobres, su principal respuesta a un contexto de inseguridad económica creciente es la movilización de sus recursos humanos para el trabajo, ya sea intensificando y diversificando sus estrategias habituales de generación de ingreso o creando nuevas formas de obtenerlo (Moser, 1997:19-33).

Diversos trabajos, dedicados al estudio de las estrategias de supervivencia de los pobres estructurales en América Latina, han señalado el rol central que juegan las mujeres en este esfuerzo de intensificación implicado en el desarrollo de múltiples actividades (productivas y reproductivas) determinado por la insuficiencia del salario masculino (Schmink, 1984/91, en su extensa revisión de estudios sobre el tema). El papel desempeñado por las mujeres y, en general, la necesidad de incluir el análisis de las diferencias de género al estudiar la economía del hogar, han sido enfatizados por otros autores (en su mayoría mujeres), que pusieron el acento sobre las asimetrías de poder, los conflictos reales o potenciales entre intereses individuales y los procesos de negociación en torno a la asignación de responsabilidades, derechos y recursos en el interior de las familias (Agarwal, 1997; Benería and Roldán, 1987; Bruce, 1989; Bruce and Lloyd, 1997; Folbre, 1987; Kabeer, 1995, 1998; Sen, 1990).

¿Cómo son las respuestas de las mujeres ante la volatilización de los medios habituales para la reproducción familiar, que trae aparejada una crisis económica? En Argentina, Feijóo ya señalaba en 1991 la intensidad inesperada del ingreso, impulsado por la crisis, de las mujeres de sectores populares al mercado de trabajo y a actividades de supervivencia con foco barrial (20-21). Pero los cambios impulsados a partir de ese año por el modelo económico que empobreció a amplios sectores bajos y medios



de la sociedad argentina, contribuyeron a intensificar más aún el crecimiento de la participación femenina.

Junto con la intensificación de la informalización del mercado de trabajo, la generalización de relaciones laborales precarias y la caída de los salarios reales, el impresionante aumento y los altos niveles de desempleo en los 90 es un fenómeno nuevo en la Argentina¹. Por primera vez, desde que se llevan registros de desocupación, la mayor contribución al aumento en el número de desempleados fue la de los varones jefes de hogar, cuya tasa de desempleo creció del 2,7 al 11,1 por ciento entre 1991 y 1995; los más afectados por el desempleo fueron los hombres maduros, de baja educación y escasa calificación (ver también Sautu, 2000). Le siguieron en importancia el creciente número de esposas y, en menor medida, de hijos, que ingresaron al mercado de trabajo para contribuir a la recuperación del ingreso familiar. Las tasas de actividad de las mujeres entre 15 y 64 años aumentaron en forma sostenida entre 1980 y 1998, del 38,4 al 53,3 por ciento. De manera notable, las mujeres entre 35 y 49 años incrementaron su tasa de participación del 41,0 al 62,5 por ciento en el mismo período².

Un estudio reciente centrado en los hogares nucleares completos (esposa, esposa e hijos solteros solamente) encontró un importante cambio en el AMBA³, del modelo de “varón único proveedor” al de “dobles proveedores”⁴, que en el AMBA aumentó su importancia desde el 22,6 hasta el 40,3 por ciento de esos hogares entre 1980 y 1997. El aumento en la proporción de esposas que participaban en el mercado laboral ocurrió independientemente de su nivel de educación, de su edad y de las edades de su hijos, aunque fue más importante entre aquellas con niveles de educación medios y bajos y entre las residentes en los hogares de menores ingresos (Wainerman y Heredia, 2000). Considerando el conjunto de todos los hogares del AMBA, el porcentaje de aquellos en los que el principal perceptor de ingresos era un jefe varón descendió del 73 al 62 por ciento entre 1980 y 1998. Entre esos mismos años, el porcentaje de hogares en los que este rol estaba encarnado en una esposa del jefe o en una jefa mujer, estuvo cerca de duplicarse, pasando del 13 al 23 por ciento (Geldstein, 2003).

¹ Bajo las condiciones creadas por el programa de ajuste implementado a comienzos de los 90, el desempleo general, así como el desempleo de los varones jefes de hogar alcanzó por primera vez tasas de dos dígitos.

² Datos de la Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

³ Área Metropolitana de Buenos Aires.

⁴ Ambos cónyuges económicamente activos, ya sea ocupados o desocupados.



Pero los resultados de diversos estudios, realizados dentro y fuera de América Latina, encuentran evidencias de resistencia masculina a la autonomía económica de las mujeres, y sugieren que los hombres pobres⁵ son los que más se oponen al trabajo remunerado de sus compañeras y los más renuentes a reconocer el desempeño del rol de proveedora del hogar (Benería y Roldán, 1987; Bolak, 1997; McCloskey, 1996; Morris, 1990; Pyke, 1994; Ulbrich, 1998; Wilkie, 1993). Sin embargo, Kandiyoti (1997) sostiene que en las familias pobres los hombres encuentran límites estructurales y culturales que enmarcan sus reales posibilidades de ejercer control sobre las mujeres, ya que sólo los hombres ricos tienen el poder real para impedir el trabajo extradoméstico de sus esposas. ¿Cómo interpretar esta contradicción? Junto con la posición de clase, otro aspecto importante a tener en cuenta al investigar sobre género es el papel de las ideas y las expectativas normativas, que orientan los comportamientos y discursos masculinos y femeninos de valor simbólico para la reproducción de las diferencias de género, por ejemplo, los dirigidos al mantenimiento simbólico del rol del varón como proveedor (Ferrée, 1984; Potuchek, 1992 y 1997; West y Zimmerman, 1987; Zvonkovic *et al.*, 1996).

Acerca de la muestra, los métodos y los entrevistados

Se seleccionó una muestra intencional de 22 hogares familiares de sectores populares residentes en el área metropolitana de Buenos Aires (AMBA), que hubieran experimentado problemas económicos en los años 90; con uno o ambos progenitores presentes y al menos un hijo soltero. El nivel de educación de los jefes de familia no superaba el de secundario completo y se privilegió que las madres fueran económicamente activas al momento de la entrevista, para aumentar las chances de captar información sobre trayectorias laborales femeninas.

Entre agosto y octubre de 2000 se aplicaron entrevistas semi estructuradas e historias de vida –centradas en las dimensiones laborales y familiares–, a ambos cónyuges en 12 hogares completos y a 10 jefas de hogares monoparentales, sin cónyuge presente. Los miembros de las parejas conyugales fueron entrevistados por un/a entrevistador/a⁶ del mismo sexo⁷, en forma individual, pero al mismo tiempo y en habitaciones

⁵ O, en algunos casos, aquellos que ganan menos que sus mujeres.

⁶ En lo que sigue se utilizan las formas masculinas usuales en el idioma castellano para designar a los sujetos plurales, en beneficio de la agilidad del texto.

⁷ Sólo en dos casos en que no fue posible acordar un horario de entrevista entre un entrevistado varón y un entrevistador del mismo sexo, las entrevistas a jefes de hogar fueron realizadas por la autora. El comentario exhaustivo de las diferencias en los resultados obtenidos según la concordancia/discrepancia de género entre entrevistador y entrevistado excede los límites de este artículo, pero existe certeza de que dicha discrepancia no afectó la calidad



separadas, para asegurar la confidencialidad y evitar la contaminación de sus respuestas. En los testimonios seleccionados para ilustrar este artículo se designa a los entrevistados con nombres de fantasía.

Catorce hogares eran del tipo nuclear (ocho encabezados por una pareja con hijos y seis conformados por una madre sola con uno o más hijos) y ocho eran extendidos⁸. Once entrevistados tenían entre 25 y 38 años, dieciséis tenían entre 40 y 49 y los restantes siete se encontraban entre los 50 y los 59. En lo que sigue, las referencias a las condiciones estructurales, y más específicamente a las restricciones en el mercado de trabajo, surgen de las experiencias vividas y relatadas por los y las entrevistados/as.

Los arreglos familiares y económicos antes de la crisis

La mayoría de las familias se habían formado antes de 1990, a partir de la unión marital (legal o consensual) de los entrevistados, mientras las uniones de los más jóvenes tuvieron lugar a principios de la década. Para ese entonces, siete de las diez jefas sin cónyuge entrevistadas en el 2000, eran mujeres casadas o unidas; las restantes tres ya encabezaban familias monoparentales, pues habían sido madres fuera de una unión o en una corta convivencia con los padres de sus hijos, anterior al inicio del período estudiado.

El modelo más frecuente de división del trabajo en los diecinueve hogares, que tenían ambos cónyuges presentes a comienzos de los 90 fue –desde la formación de la familia y hasta la primera crisis económica experimentada por cada hogar en algún punto de la década– aquel en el que un “jefe” varón ocupado desempeñaba el rol de principal proveedor económico, aportando el total o la mayor parte de los ingresos familiares. Siete de los doce hombres entrevistados habían desempeñado ocupaciones manuales en actividades de producción de bienes durante casi toda su vida laboral; cinco eran obreros calificados o de nivel técnico y dos eran operarios no calificados, en industrias manufactureras y actividades de la construcción. Los restantes cinco habían sido trabajadores del sector terciario: tres habían desarrollado sus trayectorias laborales como trabajadores calificados de los servicios (un empleado bancario, un socio de una pequeña inmobiliaria de barrio, y un operador de PC), mientras dos jóvenes no calificados habían alternado diversas actividades formales e informales, incluyendo comercio ambulante por cuenta propia, reposición de mercadería y otras tareas manuales en grandes supermercados y changas de varios tipos. La mitad de los hombres habían sido trabajadores asalariados y la mitad había trabajado por su cuenta durante la mayor parte de sus carreras ocupacionales⁹. Hasta la ocurrencia de una crisis laboral importante en los años 90, el

⁸ Cuatro hogares completos y cuatro monoparentales, cada uno de ellos con la presencia de uno o más parientes: madre o padre de los jefes, hijos casados, yernos o nueras y/o nietos.

⁹ Similar perfil ocupacional tenían los ex compañeros de las jefas solas cuando convivían con ellas.



patrón típico entre los hombres maduros que accedieron a la escolaridad secundaria o que adquirieron una calificación u oficio en el desempeño de un puesto de trabajo, había sido la permanencia en una misma ocupación, cambiando ocasionalmente de empleador, generalmente para mejorar el salario. Los maduros generalmente trabajaron para unas pocas empresas o desempeñaron una única ocupación de manera autónoma; los más jóvenes, habiendo transcurrido la mayor parte de sus trayectorias laborales bajo condiciones de inestabilidad y precariedad del mercado laboral, rotaron con mayor frecuencia entre distintas empresas y diversas ocupaciones. Hasta comienzos de los 90, los hombres mantuvieron condiciones de pleno empleo, con escasos episodios de desempleo de corta duración entre ocupaciones. Los asalariados solían tener un único puesto de trabajo, en el que el desempeño de horas extras (típicamente en las ocupaciones industriales) era el mecanismo común y eficaz para hacer frente a gastos extraordinarios del hogar y a las necesidades derivadas de la capitalización familiar, como la compra de un terreno o un vehículo, o la construcción de una vivienda. Los trabajadores por cuenta propia en actividades de la construcción (pintores, albañiles o “constructores” con oficio) contaban con una clientela que se mantenía o se extendía a través de redes informales.

Pero mientras el patrón social dominante define al hombre siempre como “trabajador”, la variabilidad de la relación de las mujeres con el mundo del trabajo –dependiente de factores contextuales e idiosincrásicos, así como de la capacidad del hombre para desempeñarse como un “buen proveedor” (Hood, 1986)– permitió diferenciar cuatro tipos principales de arreglos económicos que implicaban otras tantas modalidades que asumía el “contrato conyugal” (Whitehead, 1991; Benería y Roldán, 1987), en estas familias de sectores populares: a) varón único proveedor/mujer ama de casa; b) varón principal proveedor/mujer trabajadora complementaria; c) ambos cónyuges proveedores y d) mujer principal proveedora (Geldstein, 1994a). A comienzo del período, las parejas que permanecieron unidas hasta el 2000 se distribuían, aproximadamente, en partes iguales entre los tres primeros tipos, mientras que las que posteriormente disolvieron sus uniones se concentraban en el segundo y el cuarto.

a) Aunque, por supuesto, en este tipo de arreglo encontramos a las pocas mujeres que nunca habían trabajado en forma remunerada¹⁰, también incluye a las que, habiendo trabajado por un ingreso (aún por largos años) e incluso desarrollado cierta carrera laboral, se retiraron del mercado al entrar en la unión conyugal o, pocos años después, para dedicarse a la crianza de los hijos, con expectativas de permanecer en el

¹⁰ En esta muestra, y como ha sido encontrado repetidamente en diversos estudios, la mayoría de las mujeres pobres se integraron al mercado de trabajo desde muy jóvenes, y aún de niñas, para contribuir con el presupuesto de sus familias de origen.



hogar (un deseo típico de las que fueron trabajadoras tempranas y se sintieron explotadas por sus padres). En este tipo de arreglo, el que más se conforma con el estereotipo tradicional del modelo patriarcal, la clara división del trabajo entre los cónyuges se apoya bien en expectativas mutuas de desempeño de roles de género tradicionales, incluyendo la valoración de la dedicación materna de tiempo completo en pro del bienestar y la educación de los hijos, bien en análisis del costo de oportunidad del trabajo de la madre fuera del hogar, típicamente comparando el costo de remunerar el cuidado de los niños con el salario que la madre podría obtener en el mercado. ¿Cuáles eran las condiciones de posibilidad, para la permanencia de la esposa en la categoría de económicamente inactiva o para su retiro del mercado de trabajo? Que el marido ganara lo suficiente para mantener un nivel de vida familiar de acuerdo con las expectativas de los cónyuges (que podían ser incluso bastante bajas), y/o que la pareja contara con alguna ayuda económica de la familia extensa que les permitiera cubrir el presupuesto, especialmente ante necesidades extraordinarias o en los casos en los que tenían una descendencia numerosa.

Si, yo pensaba... dije ayudar...y qué sé yo, pero después venían los chicos, tenía chicos y no... aunque él nunca me obligó a trabajar a mí, jamás [...] Siempre se las rebuscó él. Incluso changas, así, con esto vivíamos en la villa, [...] pero siempre salió él a buscar, pero jamás me dijo de trabajar. Si no teníamos a veces para comer, me daba mi tía, me daba la comida o mercadería, me daba ella. (Eva, 44, 8 hijos).

Era un salario muy bajo lo que [mi esposa] tenía del Estado [...] No compensaba... prácticamente había que pagarle más a la empleada que cuidaba a Melisa que lo que ella traía... entonces no convenía. [César, 51, dos hijos]

b) Este tipo está conformado mayoritariamente por parejas maduras, con expectativas de roles de género tradicionales y una marcada división de las esferas de actividad en la vida cotidiana. Como en el tipo anterior, las orientaciones valorativas de las parejas adjudican al varón la responsabilidad de proveer al sustento familiar. Sin embargo, las mujeres en este arreglo, aún cuando no tienen un fuerte compromiso con el trabajo remunerado, tampoco se retiran del mercado laboral en forma definitiva. Típicas trabajadoras “intermitentes” (Cerrutti, 1999 y 2003), aún cuando hubieran trabajado en forma sostenida y habitual por largos años –generalmente previos a la unión conyugal– una vez casadas o unidas, solían hacer múltiples entradas y salidas del mercado de trabajo, desempeñando una sucesión de ocupaciones informales, típicamente femeninas, de baja remuneración y desarrolladas a tiempo parcial en la propia casa o, fuera del hogar, con horarios flexibles o “ajustables” a sus necesidades económicas y restricciones domésticas. Sus ocupaciones típicas eran el desempeño de diversas tareas manuales para terceros que pagaban a destajo y el servicio doméstico “por horas”. Los límites que las separan de las amas de casa del grupo anterior son bastante permeables, dependiendo de la etapa del ciclo familiar en el que



se encontraran y de la situación ocupacional y de ingresos del marido en cada momento. Estas mujeres raramente han sido principal sostén del hogar y difícilmente llegarían a asumir ese rol, que sus compañeros consideran de su exclusiva responsabilidad. Ellas trabajaban “para tener mi platita”, o para “ayudar” económicamente al marido y sus ingresos estaban por lo general destinados a complementar el presupuesto familiar ante gastos extraordinarios o descensos coyunturales del salario del varón, o para disponer de cierta autonomía de consumo –propio o de los hijos–, que podría ser desaprobado por el marido. En ocasiones, este tipo de inserción laboral femenina –especialmente la desempeñada en el propio domicilio o en el mismo barrio– era resultado de la negociación con un esposo renuente a aceptar que la mujer saliera del ámbito físico del hogar o que “descuidara” la atención de los hijos y el cumplimiento de sus tareas domésticas. En otros casos, las mujeres sugirieron que su débil relación con el trabajo remunerado era una forma de asegurarse que el marido no descuidara sus propias obligaciones, como trabajador primario y proveedor del hogar.

Bueno eh... discutíamos si por cosas así de que... ‘qué por qué vos te vas tantas horas o por qué no estás acá cuando yo estoy’. O yo venía y él... cuando él venía en lugar de prepararle los mates, o ya empezar a preparar la comida o prepararle la ropa para que él se bañe, yo tenía que tender las camas, bañarlos a los chicos [...] como que a él ya lo hice un poco a un lado [...] entonces tuvimos inconvenientes, eso de que él no estaba de acuerdo con el trabajo que yo hacía [...]. Y yo... me costó hacerle entender de que era porque yo necesitaba, que él tenía poco trabajo, porque con lo que él traía no me alcanzaba. Y así de a poquito fue aprendiendo. (Julieta, 43, 7 hijos)

Y por ejemplo por ahí se vencía la luz, o se vencía el gas o... cosas para los chicos, viste, zapatillas para Alejandro. [...] hay días que por ahí ellos también tienen ganas de tomarse una gaseosa y a veces cuando hay un problema de trabajo de él, tenías que estar privándole cosas [...] Trabajaba acá en mi casa [...] Me quedé en casa cuando nació Alejandro, y cuando Alejandro tenía 1año, le digo [a mi marido] ¿por qué no me traes trabajo de la fábrica? [...] y me empezó a traer trabajo. Con una tía de él empezamos a trabajar y nos pagaban por quincena. (Gracia, 42, 2 hijos)

No. Porque ella trabajaba en casa. No había ningún problema [...] El problema era que no se tenía que ir de casa. Todo pasaba por ahí. El otro [hijo mayor] estuvo hasta los 8 años casi solo, criado como un hijo único. Vos te imaginas que dejarlo para mí, no, para él era como que [...] yo prefería en vez de comer esto, comemos la mitad y mi señora se queda en casa. Tratamos de que no salga. Y sigue siendo el ideal. (Pepe, 44, marido de Gracia)

c) A este tipo pertenecen los hogares cuyo sostén se basa en los ingresos laborales de



dos proveedores habituales, ambos cónyuges, cuyos aportes individuales pueden oscilar alrededor del 50 por ciento de los ingresos totales del hogar, variando según los vaivenes en la situación laboral de cada uno. Las y los entrevistados de este grupo han dado testimonios de relaciones de género más igualitarias y de mayor autonomía femenina. Aunque los varones se identifican con el rol de proveedor, aceptan que en el presente contexto es inevitable que este sea compartido y sus declaraciones en aquel sentido tienen un significado más simbólico que fáctico; de similar manera, dicen compartir las tareas domésticas en un pie de igualdad. Es un arreglo típico de las parejas jóvenes, que habiendo comenzado su vida marital en los años 90 lo hicieron sabiendo que difícilmente su familia se sostendría con el aporte de un solo trabajador¹¹, pero incluye a otras más maduras donde el ingreso del marido, trabajador poco calificado o cuentapropista, siempre fue escaso o inestable. Estas comenzaron a trabajar tempranamente o al terminar el secundario y nunca se retiraron del mercado, excepto en algunos casos por muy cortos períodos, después de los partos. Ellas suelen expresar un alto grado de compromiso con el trabajo y algunas, entre las más maduras, fueron madres solteras o tienen hijos de una unión anterior, por cuyo sostén se asumen responsables (Geldstein, 1994b)¹². Típicamente, las mujeres en este tipo de arreglo testimonian una identidad de “trabajadora” que no depende solamente de la necesidad percibida de su aporte al presupuesto familiar.

Todos los trabajos me gustaron, no importa que me hayan pagado poco...¿sabés lo que yo me sentía bien, porque yo tenía trabajo? [...]Yo me siento bien trabajando. Porque si yo no... yo pienso que si yo dejaría de trabajar, capaz que estoy equivocada, pero si yo dejaría de trabajar me sentiría que no hago nada, que no... no sé, no sé cómo explicarte, para mi es muy importante el trabajo, ya te dije, el trabajo y la salud. Si no tenés trabajo y salud, no sos nada. (Linda, 48, una hija)

En el principio no, [no me gustaba que mi mujer trabaje] pero me... pero viste... me la tuve que bancar, porque la situación no da para que labore uno solo, tienen que laburar los dos. Ahora ya me acostumbré. Ella empezó a trabajar en C. [un supermercado] y estuvo dos años laburando en C. y se moría de fiebre y se levantaba y se iba a trabajar. Y yo le decía: Faltá. Y no podía faltar. No faltaba. [...] pero ahora es así: ¿querés progresar? Tienen que laburar los dos. (Germán, 24, dos hijos)

¹¹ Por otra parte, las mujeres jóvenes han alcanzado mayores niveles de educación que las de generaciones anteriores, lo que facilitó su inserción en el sector formal de la economía, y se han socializado, como sus compañeros, en un medio cultural relativamente más igualitario y más familiarizado con el trabajo femenino extradoméstico.

¹² Los padres biológicos ausentes no hacían aportes regulares a la manutención de los hijos y en la mayoría de los casos no aportaban en absoluto.



d) Los hogares con ambos cónyuges económicamente activos, pero con la esposa y madre haciendo la principal contribución al presupuesto familiar comenzaron a incrementar su frecuencia en el área metropolitana de Buenos Aires en la década 1980-90 (Geldstein, 1994a; Geldstein y Delpino, 1994). En ellos, el varón ganaba menos que la esposa o bien era un trabajador inestable, desocupado o haciendo changas en el sector informal de la economía, afectado por la precarización del empleo que ya había comenzado a extenderse en esos años. Entre las parejas mayores, unidas en los años 70 o comienzos de los 80, los hombres habían sido trabajadores asalariados estables y buenos proveedores a comienzos de la unión. En los casos de las parejas más jóvenes, algunas uniones establecidas a fines de los 80 o comienzos de los 90, ya se iniciaron sobre la base de una mujer que ganaba más que el marido. Como en el tipo (c), las mujeres que desempeñaban este rol eran trabajadoras permanentes, identificadas con este rol y con un alto grado de compromiso con su trabajo:

Para mí esa era una manera de vida. Te digo, mi papá no me tuvo que decir 'salí a trabajar', yo lo había visto toda la vida trabajar. Mis hermanos también habían trabajado, [...] no podía ser de otra manera. Lo que sí yo ahí no me sentía tan identificada con el rol de mi mamá, no lo podría haber hecho. Porque yo con esa pareja que tenía hacía 4 años, pensábamos casarnos, pero yo no me veía... yo no quería, no quería eso para mí, no quería casarme y quedarme en mi casa, tenía ganas de hacer cosas. (María Luján, 42, separada, una hija)

Hasta aquí, las “condiciones iniciales” de los hogares a principios de los 90. ¿Qué sucedió después?

Las crisis económicas en los hogares estudiados

Reflejando la caída progresiva en las actividades de las empresas donde trabajaban y el deterioro general de las condiciones del mercado de trabajo, la movilidad laboral de los asalariados durante la década fue descendente, debido al deterioro progresivo de las condiciones de empleo y los ingresos, lo que ocurrió de manera paradigmática (aunque no exclusiva) entre los trabajadores de las industrias manufactureras, siguiendo un patrón secuencial según el cual las empresas primero cortaron las horas extras, en segundo término suspendieron parte del personal o efectuaron cierres temporarios y finalmente despidieron parte de su personal¹³, o cerraron en forma defi-

¹³ La reestructuración financiera y productiva de las empresas las llevó a aplicar prácticas de reducción y/o reemplazos de personal que en algunos casos significaron desprenderse de los trabajadores más maduros y reemplazarlos por jóvenes, quienes, al carecer de experiencia laboral y sindical, podían ser más flexibles y menos conflictivos, así como aceptar menores salarios. Una práctica empresarial complementaria consistió en la rotación periódica de personal mediante contratos de corta duración, a fin de evitar que los trabajadores alcanzaran el estatuto legal de asalariados formales luego del período “a prueba”, abaratando así el costo indirecto del trabajo (aportes patronales al sistema jubilatorio, indemnización por



nitiva. Sumadas a los efectos de la caída general en las actividades económicas, al cierre de empresas y a la disminución de los planteles de las que continuaron operando, estas prácticas tuvieron dos tipos de consecuencias negativas sobre las carreras ocupacionales de los entrevistados. Para los trabajadores maduros, significaron la disminución absoluta de las oportunidades laborales. Para los jóvenes que ingresaron al mercado en los años 90, implicó que muy pocos habían tenido la experiencia de un puesto asalariado donde pudieran gozar, por un tiempo relativamente prolongado, de los beneficios de la estabilidad laboral y la seguridad social y, por lo tanto, la imposibilidad de desarrollar una carrera ocupacional. Semejante patrón resultó en un proceso de continuo descenso en el nivel de ingresos de los trabajadores y sus hogares; el escalón final fue, para algunos, la carencia total de ingresos provenientes del trabajo en algún punto de la década, debido al desempleo de uno o más de sus miembros. Aún aquellos trabajadores que encontraron un nuevo puesto asalariado (o sucesivos puestos, ya que la secuencia descrita tendió a repetirse) obtuvieron, cada vez, menores salarios, mientras los cuentapropistas vieron disminuir sus ganancias debido a los costos crecientes y a la caída en la capacidad de compra de sus clientes de sectores medios y bajos.

Las trayectorias laborales durante los años 90 estuvieron, así, marcadas por la precariedad y la inestabilidad en el puesto de trabajo, con rotaciones frecuentes entre ocupaciones desempeñadas por cortos períodos y alternancias repetidas entre las situaciones de empleo y desempleo. En los relatos de sus historias familiares y laborales, el conjunto de los 34 entrevistados en las 22 unidades domésticas informaron acerca de un total de 55 eventos laborales que, al implicar la caída en el nivel de ingresos o el desempleo de uno o más de uno de los sostenes económicos del hogar, desencadenaron una crisis económica que afectó, por lapsos variables, el bienestar material y emocional de sus miembros y demandó de ellos la reorganización de su vida cotidiana y la redefinición de sus roles familiares y de sus proyectos vitales, individuales y colectivos.

Debido a que el ingreso de los padres de familia había desempeñado un papel tan fundamental en las condiciones iniciales de la economía familiar, las situaciones más frecuentes y más críticas que impactaron sobre el presupuesto de las familias y la organización de su reproducción cotidiana fueron las desencadenadas por los eventos

despido, cargas familiares, obra social, vacaciones, etc.). La “tercerización”, mediante la cual algunas grandes empresas derivan eslabones de la cadena de producción o servicios a empresas más pequeñas –y menos visibles– que toman trabajadores bajo relaciones laborales informales, es otro mecanismo de evasión de las responsabilidades patronales que contribuye al mantenimiento de relaciones precarias de trabajo y empleo y a la inestabilidad laboral.



negativos que afectaron sus ingresos laborales. Pero en la medida en que casi todas las esposas, que se habían mantenido fuera del mercado hasta que sobrevino el desempleo o la caída en el nivel de remuneraciones del marido, ingresaron al mismo intentando recuperar los ingresos perdidos, ellas también se volvieron crecientemente vulnerables a las condiciones adversas del empleo, y otro tanto ocurrió con las trabajadoras permanentes. Es así que la ocurrencia de eventos críticos relacionados con la ocupación y los ingresos de los cónyuges en los hogares completos de la muestra, se multiplicó a lo largo de los años 90: entre 1990 y 1995, nueve maridos y dos esposas perdieron su trabajo o sufrieron mermas en sus ingresos laborales, pero entre 1996 y 2000 el número de padres y madres trabajadores afectados ascendieron a trece y siete, respectivamente. Más aún, ocho varones experimentaron dos o más crisis laborales individuales en la década y, en algún punto entre 1994 y 2000, estas situaciones afectaron los ingresos o el puesto de trabajo de ambos cónyuges al mismo tiempo en siete de los doce hogares completos; tal crisis económica fue experimentada dos veces por cada una de las dos parejas más jóvenes de la muestra. Crisis similares ocurrieron en las familias monoparentales a cargo de las madres trabajadoras.

¿Cuáles fueron los arreglos que encontramos al entrevistarlos entre mediados y fines del año 2000? En ese momento, los tres hombres mayores de 50 años que integraron la muestra se encontraban enfrentando un desempleo de larga duración, mientras los tres varones menores de 40 estaban subocupados, desempeñando changas esporádicas, contratos de corta duración o actividades pobremente remuneradas, y se autodefinían como desempleados, debido a su búsqueda constante de una ocupación estable. Es así que, a lo largo de la década, ocurrieron importantes cambios en el desempeño de los roles económicos y reproductivos, registrándose una considerable reestructuración de los arreglos para la supervivencia familiar. Sólo tres hogares completos seguían respondiendo al modelo de varón único (un solo caso) o principal proveedor.

En algunos casos las mujeres devinieron en el principal o único sostén; en otros, las esposas inactivas se convirtieron en trabajadoras complementarias pero estables o contribuyeron, en un pie de igualdad, con el varón. En varias familias los hijos habían comenzado a trabajar para aportar una imprescindible contribución al presupuesto familiar o solventar sus gastos personales, antes asumidos por los progenitores, ahora desocupados o con ingresos insuficientes; en un caso, dos jóvenes eran los únicos sostenes de sus padres desocupados y del hermano menor. En la mitad de los hogares monoparentales la jefa continuaba siendo el único sostén, mientras los restantes se mantenían sobre la base de dos o más o proveedores: la jefa y sus hijos adolescentes o adultos o los padres mayores, todavía activos y/o percibiendo una jubilación o pensión.



Como la suma de los ingresos provenientes del trabajo de los miembros del hogar no alcanzó nunca a recuperar el nivel anterior a la crisis, un número apreciable de las familias completaban los recursos necesarios para la subsistencia mediante los aportes, esporádicos o regulares, en dinero o especie, de otros hogares emparentados (los de los padres y en algunos casos, hermanos) o de la ayuda social. En general, cuando las esposas incrementaron su contribución económica gracias a su mayor dedicación a tareas remuneradas, los maridos desocupados o subocupados incrementaron sus aportes a las tareas domésticas¹⁴. ¿Qué hicieron unos y otras, para obtener ingresos de su trabajo personal?

Estrategias laborales y mecanismos de afrontamiento

A medida que la década avanzaba, fue cada vez más evidente la dificultad para mantener el consumo familiar, aunque fuera el destinado a cubrir las necesidades más básicas, con el aporte económico de una sola persona. Como la estabilidad en el puesto de trabajo y en los ingresos nunca estuvo garantizada, la principal estrategia entre las familias que contaban con más de un adulto, consistió en diversificar sus fuentes de ingreso, tratando de colocar en el mercado a los miembros que estaban en condiciones de trabajar, ya sea para reemplazar ingresos efectivamente perdidos, ya sea como “seguro” ante la posibilidad verosímil de tal pérdida (Cunningham, 2001):

[...] el último año... [mi marido] había venido así, teniendo un trabajo. Quizás ha estado con dos trabajos un mes, pero ya al otro mes... [...] Parecía a propósito, tenía un trabajo y conseguía otro, se quedaba sin el que tenía. Entonces... entendés? Por eso [decidí salir a trabajar]. Como nosotros para vivir necesitamos dos trabajos... yo nunca había trabajado porque bueno, Cristian no quería, prefería que yo estuviese acá, con los chicos [...] pero ya ahora no podíamos [...] Yo le decía: “bueno, vos si querés tenés tus dos trabajos, pero por lo menos tener uno más para estar seguros que si falta uno tenés uno siempre de repuesto”. (Valentina, 28, 4 hijos entre 4 y 14 años)

Continuamente intentaron contar con al menos un miembro asalariado, deseablemente en un puesto formal, con la esperanza de contar con un ingreso mensual estable y previsible, y al menos otro buscando oportunidades de generar recursos, siquiera en actividades informales, para asegurar que al menos una fuente laboral brindara ingresos en cada momento. Quién salía al mercado en busca de oportunidades laborales dependió hasta cierto punto, aunque no por completo, del género y de los roles y tareas reproductivas a ellos asociados, ya que las decisiones estuvie-

¹⁴ Un indicio de cambios en la división sexual del trabajo también encontrado por Morris (1990), que la limitación de espacio no permite tratar en profundidad en este artículo.



ron mayormente determinadas por los tipos de oportunidades disponibles para cada uno, y de sus diferentes grados de iniciativa para la percepción y aún, la creación de oportunidades de generación de ingresos a partir del desarrollo de actividades informales.

El patrón general en esta estrategia familiar del “trabajador adicional”¹⁵ implicó que en primer lugar se movilizaran al mercado de trabajo las mujeres y por último, si era necesario, lo hicieran los hijos a medida que avanzaba la década y ellos alcanzaban la edad de trabajar. Sautu (2000:145) ha denominado acertadamente a esta estrategia como “el modelo de disponibilidad de todos los miembros de la familia para el trabajo”, señalándolo como “una forma de *pool* colectivo en el que el conjunto se sostiene alternativamente con los aportes de los que consiguen trabajo”¹⁶. Esta estrategia no siempre fue exitosa en cuanto a asegurar al hogar la disponibilidad simultánea de varios ingresos provenientes del trabajo¹⁷; sin embargo, lo fue en términos de contar con al menos un ingreso (o de acortar los períodos con ingresos nulos), a través de la alternancia del rol de perceptor/proveedor económico, entre los distintos miembros que logran insertarse en el mercado a lo largo de la década.

Los trabajos de los varones

El intento de mantener la fuente de ingresos laborales, y/o conseguir una fuente adicional (si sus ingresos habían disminuido) o una nueva (si ya la habían perdido), fue el centro de las estrategias masculinas de afrontamiento hasta el año 2000. La interacción entre la estructura de oportunidades y restricciones del contexto¹⁸ por una parte, y los recursos y actitudes personales¹⁹ por la otra, resultaron en el despliegue

¹⁵ Que, de acuerdo con resultados de Cerrutti (2003), explica la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo del Gran Buenos Aires, en estrecha vinculación con la inestabilidad laboral del jefe del hogar.

¹⁶ La discusión acerca de las formas y medida de las contribuciones económicas de los distintos miembros al consumo colectivo del hogar, entre ellas la prevalencia de la modalidad del *pooling* de ingresos o pozo común, excede los objetivos de este artículo. Sin embargo, debo señalar que los resultados del estudio que lo informan distan de indicar la existencia de una pauta uniforme, ya que las contribuciones son variables, especialmente cuando provienen de los hijos, o de parientes que no pertenecen al grupo definido por la coresidencia.

¹⁷ Como sostienen Suárez (1998) y Cunningham (2001) a partir de observar que no se produjo un incremento en el número medio de trabajadores ocupados por hogar.

¹⁸ La clase de puestos ofrecidos o de servicios demandados y las características de la demanda empresarial en los sectores formal e informal en cuanto a las cualidades requeridas de los trabajadores (edad, experiencia, salud, estatura, presencia, calificaciones específicas, disponibilidad para traslados, etc.).

¹⁹ Capital humano (experiencia, educación, calificación, edad, salud), acceso a redes sociales para la búsqueda de empleo o clientela, capacidad de adaptación, capital económico (físico o monetario), entre otros.



de diferentes actividades para enfrentar la crisis por parte de los hombres entrevistados. Entre comienzos de los 90 y el 2000, algunos de estos hombres consiguieron trabajos adicionales y trabajaron más horas que nunca para ganar un poco menos que antes; otros tuvieron que buscar oportunidades laborales en forma continua. Puestos asalariados de tiempo completo o jornada reducida, estables o temporarios, subsidios de planes sociales, y/o changas para conocidos o por cuenta propia, a veces se superpusieron pero con mayor frecuencia se alternaron. En términos generales, las ocupaciones que pudieron obtener (porteros de escuela, personal de vigilancia, reposidores o cadetes en supermercados) implicaron intensificación de esfuerzos y menores gratificaciones económicas y psicológicas que aquellas que habían obtenido en las anteriores etapas de los ciclos de vida individuales y familiares. Los contados varones que obtuvieron un empleo formal y estable²⁰ lo hicieron gracias a las redes de capital social que integraban, por su participación en organizaciones vecinales y de iglesia. Pero esta fue una estrategia infrecuente entre los hombres, cuyas principales fuentes de relacionamiento social, restringidas al ámbito laboral, se perdieron junto con el empleo. Varios no encontraron más oportunidad laboral que ayudar a sus mujeres en alguna actividad informal que ellas decidieron emprender, o debieron subsistir con la ayuda social que ellas gestionaron de los gobiernos locales y ONG barriales. Ya se comentó que al entrevistarlos, seis hombres estaban desocupados por completo o subocupados. De los restantes, sólo uno continuaba con su empleo de operario industrial no calificado, aunque sin las horas extras que solían complementar su salario. Los pintores y albañiles por cuenta propia habían sufrido importantes mermas de trabajo; uno de ellos, como también un asistente de portería despedido del edificio de departamentos donde trabajaba, había obtenido un subsidio temporario²¹; otro llegó a un arreglo con la dueña de su vivienda y estaba haciendo reparaciones allí, en trueque por el alquiler. Algunos maridos hicieron migraciones temporales en busca de trabajo y otros regresaron a sus provincias de origen, abandonando a las familias que no podían mantener. Ni la capacitación para reciclarse laboralmente, ni el emprendimiento de alguna nueva actividad por cuenta propia fueron percibidos como oportunidades, ni constituyeron estrategias masculinas en esta muestra.

Los jóvenes, en especial los de menor educación, están acostumbrados a trabajar “de lo que salga”, en un mercado dominado por la demanda empresaria (Sautu, 2000). Por haber ingresado ya como trabajadores inestables y desde un lugar de subordinación, tienen mayor flexibilidad que los maduros para aceptar las pobres oportunidades ofrecidas bajo las nuevas condiciones del mercado, dando testimonio de una actitud de disponibilidad absoluta hacia el trabajo:

²⁰ Dos porterías, en sendos colegios a los que asistían sus hijos.

²¹ “Plan Trabajar”.



Yo agarro cualquier trabajo, eso es lo que no tengo problema. Así tenga que lavar las copas, cocinar, cafetero, lo que sé, todo [...] voy a trabajar, no tengo ningún problema, limpiar, no tengo ningún problema. [...] Me las rebusco...te digo la verdad, hice de todo en la vida, hasta ahora, tengo 24 años, hice de todo: canillita, verdulero, limpieza [...] He trabajado de noche [...] de peón de albañil he trabajado también en negro.[...] Hice changas, entraba arena, me salía una propuesta para tirar diarios una semana, iba. [...] Y después [...] empecé a trabajar en C. [supermercado] que trabajé 3 meses por contrato también [...] después trabajé en una verdulería, también haciendo una changa [...] Y después trabajé un año en negro, de cadete de N. [otro supermercado], pero no trabajaba para N., trabajaba para una empresa de envíos a domicilio [...] no nos pagaban nada, no cobrábamos nada, trabajábamos por la propina. (Germán, educación primaria completa, dos hijos)

Como ya se comentó, ellos también tienen lazos flexibles y más bien simbólicos con la identidad de “proveedor”²². Pero, aunque parezca paradójico, esta identidad masculina dominante entre los hombres maduros, puede constituir una limitante para su reinserción laboral, especialmente entre los calificados. Habitados a un salario “digno” que les había permitido sostener el hogar, sienten que no pueden aceptar las bajas remuneraciones que ahora se les ofrecen, o las ocupaciones que, muy por debajo del estatus y los requerimientos de las que habían desempeñado a lo largo de su historia laboral, ponen en cuestión tanto su identidad de proveedor como la de “trabajador calificado”. Es así que su actitud de disponibilidad para el trabajo es más relativa que la de los jóvenes, como surge de algunas alusiones a lo que sería su salario de reserva:

Yo nunca fui a pedir trabajo [...].A mi me venían a buscar de una fábrica para llevarme a otra fábrica.[...]yo se cómo es el tema... que yo ahora no pretendo ganar lo que ganaba antes, porque todos los sueldos los bajaron, los plancharon. Pero tampoco regalarme. A mi me querían pagar una cosa que yo iba a barrer las calles y ganaba más, una vergüenza, [para alguien] de oficio. Yo estudié. Yo estudié para tener lo mío. Hice la cuenta y me convenía más ir a barrer las calles [...]. (Ernesto, 56, tornero desocupado)

No obstante, factores situacionales y personales establecen diferencias en las actitu-

²² Adicionalmente, y aunque en su discurso se muestran preocupados por dar un buen nivel de vida a los hijos de la actual unión, algunos jóvenes varones ya se han acostumbrado a la idea de que no están en condiciones de pasar alimentos a sus hijos de uniones anteriores. Y, de hecho, tienen la experiencia de depender al menos parcialmente del trabajo remunerado de su mujer y de la ayuda económica que les brindan los padres, especialmente cuando hay nietos de corta edad.



des y formas de resolución de este conflicto entre identidad y necesidad entre los trabajadores maduros calificados: la disponibilidad de ingresos familiares alternativos (por ejemplo, los aportados por hijos que trabajan, en el caso de Ernesto), su actitud más o menos inflexible frente al cambio del modelo tradicional de división sexual de roles y la posibilidad de que la mujer trabaje fuera de la casa, y la capacidad de adaptarse, bajando las aspiraciones, para mantener el desempeño del rol de proveedor. Este último es el caso de Pepe, quien después de largos meses de atraso en los pagos de salarios por parte de la firma industrial donde había hecho su carrera laboral, decidió dejar la empresa²³ y aceptar un puesto de portero en el colegio al que asiste su hija menor:

[...] venía por ahí con \$20, que le daban en la fábrica. Eso no es para un hombre, un padre de familia.[...] Lo que pasa dice [mi marido], 'es que yo...' él se sentía mal porque decía 'yo soy el hombre de la casa, yo tengo que traer plata'. (Gracia, 42, esposa de Pepe, trabajadora complementaria).

No obstante, Pepe y su esposa dan testimonio coincidente del costo emocional de tal cambio:

Y ahora me cuesta más. Cuando yo pasé de la primera a la segunda [fábrica] me di el lujo de elegir, porque tenía 24 años, y para la época mis conocimientos eran amplios [...] hasta que caí en la empresa de seguridad [industrial], que cuando cobré el primer sueldo no lo podía creer. Yo con el sueldo que cobraba ahí, yo me podría haber comprado un coche. Esa era la situación en el año 78. [...] Yo [ahora] sigo buscando, porque la idea mía no es morirme de portero. Hoy por hoy estoy muy agradecido con la gente que me dio el trabajo porque es lo único seguro que tengo. Pero mi idea no es morirme de portero. (Pepe, 50, trabajador industrial calificado, fue supervisor con personal a cargo)

[...]... le costó mucho, le costó horrores. Porque yo iba a buscar a la nena y lo veía parado ahí y me partía el alma. Porque... él dice que era como que no le correspondía ser a él [...] porque le parecía que le estaba sacando trabajo a otra persona [me - nos calificada] Pero le costó, si le costó mucho acostumbrarse a la escuela [...] por el tipo de trabajo. [...] El está acostumbrado con las máquinas y con el plástico y con lo que a él le gusta. [...] El dice que a él... me comentaba siempre que era como que, que se sentía inútil [parado] ahí. (Gracia)

Los hombres maduros, especialmente si estaban desocupados, expresaron sentimientos

²³ Con la que mantiene ahora una relación informal, como ocupación secundaria, con pago por hora trabajada.



de perplejidad e inadecuación ante los cambios que estaban sufriendo; disminución de su autoestima, desempoderamiento; pánico ante el horizonte de una vejez desprotegida y temor a perder el respeto de sus hijos, ya que percibían que, junto con el rol de proveedor, habían perdido la fuente de legitimación de su autoridad paterna:

Más al hombre...es decir, el que pierde el trabajo...él que está sin hacer nada, [...] le impacta más tal vez, porque la mujer sigue haciendo algo en la casa, qué sé yo, algo puede hacer, pero el hombre se encuentra perdido [...] y no hay ninguna...es decir, protección de parte del gobierno. [...] no puedo organizar mi tiempo porque es impredecible [...] no sé qué es lo que va a pasar mañana, en cuanto a la parte laboral. [...] Estoy como si estuviera un barco en el mar, estoy a la deriva. Estoy de una forma impredecible que me puede pasar cualquier cosa, no tengo ni idea.

[...] Ella espera que yo...o por lo menos me lo hace saber. Ahora yo no sé si a los 56 años tengo que hacer esto, no sé, puede ser que lo tenga que hacer, de ir hasta ... [pedir trabajo por un programa de TV] porque para mí eso es ir de rodillas, es como ir de rodillas.[...] Es frustrante. Es frustrante. A mí no me gusta vivir esta situación, que mi hijo vea que yo no estoy trabajando, el más chico. Los más grandes entienden, pero él...El agarra y me pregunta y me... "¿y, papá ¿cuándo vas a trabajar?". Son cosas que a uno lo golpean por dentro.

Estrategias femeninas para la generación de ingresos

Para el año 2000, sólo una mujer de las 22 que integraron la muestra no se había incorporado activamente al mercado de trabajo²⁴. Las que habían trabajado toda la vida siguieron haciéndolo, algunas con mayor intensidad. Las que no lo habían hecho antes, o se habían retirado por períodos prolongados, ingresaron o se reincorporaron al mercado durante los 90, con variado éxito. Al momento de la entrevista, cuatro de las mujeres maduras estaban desocupadas o subocupadas, con algún ingreso reducido o temporario, y se encontraban buscando trabajo; otra acababa de encontrar empleo después de una larga desocupación matizada con changas esporádicas.

Como les sucedió en general a los varones, durante los años 90 pocas mujeres lograron obtener o mantener algún empleo asalariado formal, aún cuando en el pasado varias habían tenido largas trayectorias laborales como operarias en fábricas de alimentos y confecciones, como mucamas, auxiliares o supervisoras en clínicas o empleadas administrativas y de venta en comercios, y aún una carrera laboral, donde las de mayor nivel educativo llegaron a desempeñarse como empleadas de cierta jerarquía,

²⁴ Un ama de casa madura, madre de ocho hijos y económicamente inactiva la mayor parte de su vida quien, sin embargo, manifestó que deseaba encontrar trabajo en el servicio doméstico por horas, aunque no parecía estar buscando trabajo activamente.



en bancos y empresas. Pero en la última década las actividades industriales, financieras y comerciales decayeron y las empresas de servicios –entre ellas las de salud, como clínicas y geriátricos, en las que algunas de las entrevistadas se desempeñaron hasta aproximadamente 1995– comenzaron a ahorrar costos y se volvieron más selectivas, despidiendo a las trabajadoras más entradas en años. En general, las condiciones de empleo en el sector formal se precarizaron y tendieron a “informalizarse”: las entrevistadas relataron no pocas experiencias de sueldos mal liquidados, pagos atrasados, despidos sin causa justificada, indemnizaciones nunca cobradas y mitad del salario percibido “en negro” –mitad que al tiempo las empresas dejaron de pagar–.

En un contexto de exceso relativo de oferta, la demanda de fuerza de trabajo se volvió selectiva y los escasos empleos formales disponibles en las empresas privadas, para las mujeres de sectores populares –generalmente en supermercados, agencias de empleo y marketing– sólo constituyeron oportunidades reales para las que eran jóvenes y tenían estudios secundarios. Como manifestaron las entrevistadas en este estudio y en uno anterior (Geldstein, 1997), las firmas de servicios quieren tener empleadas “jóvenes, delgadas y lindas” para que sean “la cara de la empresa”. Es así que al entrevistarlas, sólo cinco de ellas tenían ocupaciones asalariadas estables y formalizadas: una joven acababa de encontrar empleo como operadora de *telemarketing* para una empresa telefónica; dos mujeres de alrededor de 40 años trabajaban en una guardería infantil municipal, una como empleada administrativa y la otra en tareas de limpieza, y las restantes dos trabajaban en grandes supermercados, una como cajera y la otra como personal de vigilancia, a través de una agencia de empleo²⁵. Estas mujeres habían tenido la oportunidad de terminar sus estudios secundarios, una siendo ya madre; las otras se proponían continuar estudios superiores. Para todas, la capacitación formal era una estrategia para mejorar sus chances laborales.

¿Cuáles fueron entonces las “oportunidades” para la mayoría? La búsqueda o la generación de ingresos provenientes del trabajo para paliar la crisis económica del hogar fue un mecanismo de afrontamiento, que implicó el desarrollo de una amplia gama de actividades que las mujeres desempeñaron, principalmente, en el sector informal. La mayoría de estas actividades fueron las mismas que las mujeres pobres siempre habían desarrollado para generar ingresos adicionales: servicio doméstico por horas, otros servicios personales, tareas manuales de producción de bienes y micro emprendimientos comerciales que, típicamente, asumieron la modalidad de kioscos instalados en el propio domicilio. Estas actividades significaron éxitos y también fracasos y se sucedieron, superpusieron y reemplazaron en el tiempo en activos procesos

²⁵ Ningún salario superaba los 500 pesos mensuales y la mayoría se encontraba bastante por debajo de ese monto, aunque casi todas trabajaban jornada completa (y aún más, en el caso de los supermercados).



que implicaron tanto planificación como ensayo y error, demandando la intensificación de esfuerzos y la diversificación de acciones como mecanismos para la utilización de nuevos o transformados recursos y para el acceso a nuevas oportunidades, ya fueran descubiertas o auto generadas.

Las que se realizaron por cuenta de terceros –repartir volantes, vender a comisión, armar, ensamblar, coser o decorar piezas para fábricas o talleres por pago a destajo– implicaron también relaciones laborales precarizadas. Entre otros ejemplos recogidos, algunas empresas no pagaron lo pactado, otras prometieron la compra de una producción para cuya realización las mujeres debían pagar previamente un conjunto de insumos; en otros casos el bajo pago por pieza implicó la intensificación del trabajo para lograr un ingreso mínimo. Es así que las mujeres tendieron a elegir el servicio doméstico o bien el desarrollo de servicios y la producción y venta por su cuenta, donde pudieran controlar el proceso de comercialización mediante la relación directa con los clientes. Como la demanda fue decreciente, tendieron a diversificar su oferta de productos y servicios tanto como les fuera posible, y otro tanto hicieron con su clientela, utilizando y expandiendo para ello sus redes familiares, vecinales y de amistades.

El servicio doméstico tiene varias ventajas bien conocidas, algunas facilitadas por la relación cara a cara y de tipo maternalista que se establece entre trabajadora y patrona. Entre ellas, la facilidad de ingreso sin requerimientos de capacitación formal, horarios flexibles que se pueden convenir, pago diario, la posibilidad de obtener adelantos para afrontar gastos extraordinarios y, en general, mejor pago que el que se puede obtener en ocupaciones alternativas de baja calificación (como tareas de mucama o asistente de geriátricos y hospitales y limpieza de edificios y oficinas). Aunque el servicio doméstico vio disminuida su demanda por la caída en el poder adquisitivo de los sectores medios, varias entrevistadas lograron mantenerse ocupadas en esta actividad y aún incrementar sus horas trabajadas, mediante cadenas de solidaridad con sus patronas que les permitieron repartir su tiempo disponible entre varias casas amigas, incluso recibiendo parte de su pago en especie (como alimentos y también servicios médicos gratuitos, brindado por patronos profesionales con ingresos deteriorados).

Los servicios personales, ofrecidos en el ámbito del barrio y a través de redes informales, incluían desde el tradicional cuidado de niños, ancianos o enfermos, las clases de apoyo escolar primario y servicios de belleza y depilación, hasta los más sofisticados masajes terapéuticos y preparación de comida naturista, para dietas o para *freezer*, en la propia casa o en la del cliente, sin desdeñar los “mandados” o trámites realizados para vecinas, conocidos y comerciantes del barrio a cambio de una propina.

La preparación de sencillas comidas caseras (típicamente pan, empanadas y alfajo-



res), para su venta directa a los consumidores o a través de comercios del barrio es quizás una de las actividades más antiguas y recurridas de las mujeres pobres en las ciudades latinoamericanas. Junto a estas, las entrevistadas pusieron en juego otras habilidades manuales y comerciales, como la fabricación y venta de pequeños adornos para regalos, *souvenirs* y decoración de fiestas, tarjetería, velas, flores artificiales y juguetes artesanales y la preparación de elaboradas tortas para fiestas; también confeccionaron y arreglaron prendas de vestir y, en sus casas, lavaron y plancharon la ropa de sus vecinos solteros. Las que contaban con espacio apropiado y algún recurso propio o crédito informal (por lo general, préstamos de amigas) para las primeras compras de mercadería, instalaron kioscos en el frente de sus casas (donde también vendían sus comidas caseras), incorporando al negocio al marido desocupado y también la ayuda de los hijos. Otras destinaron una habitación para la venta de ropa, productos de belleza y enseres domésticos a mujeres conocidas o visitaban a las clientas en sus casas y lugares de trabajo.

Las oportunidades más novedosas en este contexto fueron los subsidios y empleos temporarios ofrecidos por planes o programas sociales del gobierno y por organismos no gubernamentales con base barrial. Algunas de las entrevistadas trabajaban o habían trabajado en guarderías de las ONG de sus barrios y en la iglesia, cocinando, atendiendo el comedor o el ropero comunitario y cuidando a los niños, a cambio del almuerzo para ellas y sus hijos y de la comida sobrante que podían llevarse a casa y, en ocasiones, por una pequeña remuneración que seguramente provenía de planes sociales administrados por estas organizaciones filantrópicas.

Sí, sentía que estaba trabajando, que podía ayudar a mis hijos y también a las otras gente. A los chicos que iban por el comedor. Trabajaba sí pero vamos a decir sin, sin nada que cobrar pero a la vez recibía la comida, la ayuda de ropa y de mercadería. [...] Y yo también estaba trabajando pero sin sueldo, pero igual era un trabajo y una ayuda para mí. Porque como es, yo aparte de lo, de lo que trabajaba así que lava - ba, planchaba o todas esas cosas o hacíamos las ventas [de empanadas], tenía esa ayuda del comedor y todo. (Julieta, 43, 7 hijos)

Casi todas las mujeres pobres en este estudio habían aprovechado oportunidades de capacitación para el trabajo: cursos cortos y gratuitos de cocina y manualidades, puericultura y de acompañante gerontológico, brindados por ONG o por centros culturales de los gobiernos locales, adquiriendo habilidades que después aplicaron en sus actividades de generación de ingresos.

Además del tiempo y el esfuerzo dedicado al trabajo –tanto al productivo como al social, aplicado a la construcción y el mantenimiento de redes de apoyo–, los mecanismos de generación de ingresos con los que las mujeres afrontaron las crisis económicas familiares, incluyen dosis importantes de ingenio y creatividad. Citamos unos po-



cos ejemplos de los muchos recogidos. Dos mujeres maduras que viven en diferentes barrios y no se conocen entre sí relataron que acostumbraban a ir al hospital público para acompañar y cuidar a algún enfermo desconocido; además del evidente mecanismo de afrontamiento psicológico (ocupar el tiempo libre, no pensar en los propios problemas, sentirse bien ayudando a quien lo necesita), tal actividad entrañaba la esperanza (explicitada por ambas) de recibir alguna propina o una oferta de trabajo de los agradecidos familiares del paciente. Dos vecinas que se asociaron para preparar y vender empanadas en el barrio los fines de semana pidieron prestadas, a la ONG en la que una de ellas hacía trabajo voluntario, las ollas y sartenes de gran tamaño cuyo costo no podían afrontar; con el tiempo también adquirieron algunas y, cuando no las utilizaban, las alquilaban a los vecinos que tenían que cocinar para una fiesta, quienes pagaban el alquiler en dinero o en comida para las familias de las emprendedoras. Para la venta de empanadas, las vecinas cocinaban y los maridos subocupados o desempleados, así como los hijos de ambas, tomaban los pedidos y hacían el reparto; al final de la jornada ambas familias comían juntas la producción no realizada, mientras la ganancia se distribuía en partes iguales o cada socia se la llevaba completa semana por medio, según las necesidades de cada una.

¿Cómo comprender esta flexibilidad de las mujeres para la implementación de actividades generadoras de ingresos y su aceptación de cualquier trabajo, por subordinado que fuera y cualquier ganancia, aún la más insignificante?²⁶ Y, especialmente, ¿cómo interpretar su contraste con la rigidez de los maridos, más socialmente e internamente obligados a proveer? Que lo hicieron por necesidad es una respuesta obvia; pero ¿por qué, en nombre de qué significados y cómo pudieron hacerlo precisamente ellas, las menos calificadas para el empleo? La respuesta, como estas estrategias femeninas, no es sencilla sino multidimensional.

En primer lugar, porque lo hicieron desde su lugar de su mujer, haciendo las mismas cosas que vieron hacer a sus madres y abuelas (labores manuales, cocinar, limpiar, cuidar a otros) y aplicando las mismas habilidades que de ellas aprendieron y siempre habían aplicado en su vida cotidiana, en una actividad continua y repetida de construcción del género (West y Zimmerman, 1987).

Ojalá, no sé, porque es por acá cerca, así que me vendría bien. Qué sé yo, hoy día parece que hay que conformarse con lo que pueda, con lo que sea.[...] Total haría una tarea como la que hago acá, digo, o sea lo que hice siempre en mi casa, de ama de casa, qué va a hacer... [se refiere a un trabajo que le prometieron en servicio doméstico]

En segundo, porque en un sistema social de estratificación de clase y género (Oppen-

²⁶ Una pregunta que también se hace Sautu (2000).



heim Mason, 1984), ese lugar de mujer siempre fue un lugar de (doble) subordinación para las pobres, en el empleo y en la casa. Y porque, aún en el desempeño de puestos que están en el último escalón de la pirámide ocupacional, para ellas el trabajo remunerado significa autonomía²⁷ y es fuente de empoderamiento y autoestima, como se desprende del anterior testimonio de Julieta.

En tercer lugar, las mujeres pueden aceptar trabajos subordinados y mal pagos porque ellas no deben responder, como los hombres, al mandato social de ser exitosas como “buenas proveedoras”, sino al de sacrificarse para ser “buenas madres”:

Yo he ido a un montón de lados a pedir ayuda. Yo...y el que no sabe pedir ayuda es él, él prefiere morirse de hambre y no pedir un poco de pan. Yo tengo que hacerlo por mis hijos. (Libertad, 44, dos hijos, limpiando un colegio bajo un subsidio temporario del Gobierno de la Ciudad, esposa de Sergio, 59, desocupado)

Finalmente, porque como administradoras de recursos escasos²⁸ y encargadas de “llenar la heladera” y poner la comida sobre la mesa familiar, saben mejor que nadie qué es lo que se necesita y cuánto cuesta. Y ello vale tanto para impulsarlas a tratar de conseguir lo que falta, como para saber qué ofrecerles a otras mujeres o familias y a qué precio.

La administradora soy yo, digamos. Cristian va a trabajar, y... no tiene muy claro [...] Y bueno, nunca se planteó de... él no sabe ni lo que se paga de nada [se ríe] es típico, él sabe que va a trabajar y que bueno...

¿Cómo viven los hombres empobrecidos la *agencia* (Giddens, 1984; Sen, 1992) y el logro de sus mujeres? Algunos de los mecanismos encontrados en esta investigación, mediante los cuales los hombres pobres intentarían minimizar la relevancia de los ingresos de sus mujeres o del esfuerzo laboral por ellas realizado fueron: declarar para estos un monto menor al declarado por ellas; decir que lo que ellas ganan es “muy poquito”, “una cosita”; decir que ellas trabajan o podrían trabajar “para entretenerse”; llamar “nimiedades” a lo que ellas cuentan en casa sobre los acontecimientos en su lugar de trabajo. Sin embargo, contradicciones, ambigüedades y formas discursivas del mantenimiento simbólico de su rol de proveedor hablan de una resistencia inicial que, en última instancia, deja paso a la aceptación de la nueva realidad y a la percepción de las actividades femeninas como *contribuciones valoradas* a la economía y el bienestar de la familia (Sen, 1991).

²⁷ Y una autonomía mayor si se desempeña por cuenta propia.

²⁸ El rol de la esposa como (buena) administradora del salario del marido o, en general, del “pozo” de ingresos del hogar, fue ampliamente reconocido y valorado por las mujeres y los hombres participantes de este estudio.



Y ella se da maña. [...] Pero eso de costura se lo acepté porque a ella le gusta, por eso le compré la máquina. Agarré, se la saqué a crédito, se la pagué y le dije: “Tómá, acá tenés la máquina”. Son cositas que ella hace, una costura, cambiar un cierre [...] son 5, 6 pesos, 7 pesos, que uno siempre tiene en el bolsillo, que te sirven, te sirven para comer, que vos a veces no lo tenés [...]

La decisión fue de mi señora. Yo estaba en desacuerdo total. Mi señora montó el kiosco, lo armó ella, yo la ayudé un par de veces, y yo bueno, yo la verdad que me equivoqué, se lo dije a mi señora. Yo ahora lo abro al kiosco, lo cierro yo, lo atiendo yo, me quedo yo. Porque no tengo trabajo [...] Y bueno, gracias a Dios con eso estamos comiendo, no sacamos gran diferencia, pero por lo menos sé que no me va a faltar para darle de comer a mis hijos.

En su momento, en febrero por ejemplo, comimos con lo que ... [ella ganó con] las tortas que ella hizo.

Reflexiones finales

Este artículo abordó los cambios en los arreglos económicos de hogares de sectores populares del AMBA y se centró en la discusión acerca de cómo las madres y los padres de familia intentaron mantener u obtener ingresos, provenientes del trabajo durante los años 90. Ello es sólo un aspecto –si bien el fundamental– de las múltiples estrategias y mecanismos de “ajuste” que las familias desarrollaron para afrontar la adversidad económica, incluyendo entre otros, la depresión del consumo y cambios en los arreglos residenciales.

En términos generales, mientras los hombres se mostraron más estereotipados en el ofrecimiento de su fuerza de trabajo para el mercado y por lo tanto más restringidos por las condiciones de la demanda, las mujeres se mostraron más flexibles y capaces de desarrollar, intensificar y diversificar su oferta de bienes y servicios, reciclando su especialización en las anteriormente restrictivas y tradicionales actividades, habilidades y preocupaciones domésticas, y su experiencia de inserción subordinada en ciertos nichos productivos. Para ello, movilizaron todos sus recursos (personales y familiares, físicos e intangibles) y los incrementaron, aprovechando las nuevas oportunidades de capacitación y crédito (limitado pero accesible), generadas por la incipiente economía social nacida con la diseminación de la pobreza. Lo hicieron basadas en la cercanía, la confianza y el conocimiento mutuos, la reciprocidad y la solidaridad, sin despojarlos de su aspecto afectivo, que por el contrario cultivaron como parte importante de los mecanismos de afrontamiento psicológico. Es decir, transformando en capital social, en relaciones económicas y en mercado local, las relaciones y ámbitos “femeninos” (la familia extensa, la escuela, la iglesia y el vecindario), a los que habían estado circunscriptas en el desempeño de sus obligaciones domésticas y reproductivas. Pero este protagonismo creciente de las mujeres en la economía del ho-



gar ocurrió en el marco de ingresos familiares descendentes, ya que su aporte creció en términos relativos tanto por sus mayores esfuerzos como por las menores oportunidades disponibles para los hombres.

Si las identidades de madre, ama de casa y administradora (relacionada con un sentido práctico para resolver problemas de escasez) facilitaron la inserción productiva de las mujeres, la fuerte identidad de (buen) proveedor de los hombres maduros implicó una rigidez que restringió la capacidad de reinserción laboral de algunos, reforzando las limitaciones que para ellos existían desde el lado de la demanda. Transitando sus cincuenta, los empleadores los consideran demasiado viejos para trabajar, pero para el sistema son demasiado jóvenes para jubilarse, aunque tengan más de 30 años de aportes. Están sin ingresos personales, en una especie de limbo, mientras pierden oportunidades de recalificarse para ajustarse mejor a las condiciones de la demanda y se incrementa la probabilidad de que se conviertan en desocupados estructurales. El deterioro de sus capacidades laborales es acompañado de la devaluación de su rol familiar como proveedor, esposo y padre. Sin embargo, analizando las actitudes de sus mujeres y los cambios en las relaciones y roles de género que ellas y ellos informaron, encontramos, en comparación con estudios anteriores, más comprensión que reproche entre las esposas, mayor desempeño de tareas domésticas por parte de los hombres²⁹ y, en casi todos, la percepción de que estos cambios son irreversibles. La larga duración de la crisis y la extensión del desempleo masculino parecen haber reducido el estigma social hacia los “malos proveedores”. Pero como ya se sabe, el ingreso de las mujeres y de los hijos no alcanza, el aporte de los hombres todavía es necesario y ellos todavía tienen por delante muchos años productivos y necesitan recuperar la dignidad que el mercado les niega. Si hasta ahora las académicas preocupadas por las asimetrías de género, recomendábamos acciones tendientes a empoderar a las mujeres, ha llegado el momento de recomendar a los tomadores de decisiones que deben pensar en cómo apoyar a los hombres, ayudarlos a reciclarse para una reinserción laboral independiente y también estimular a las empresas para que los contraten.

En la misma dirección, nos preguntamos hasta dónde se extiende la mayor capacidad de las mujeres para peticionar y aprovechar oportunidades y dónde comienza el sesgo de género en la oferta de los programas sociales y la filantropía, que parecen inclinarse hacia (¿favorecer a?) las madres, seguramente sin percibir que ello favorece una visión segmentada de la familia, contribuye a la multiplicación de las cargas femeninas y a la devaluación de los hombres, y refuerza los estereotipos de género.

La cita de Whitehead que encabeza este artículo alude al carácter económico e inter-

²⁹ Aunque las sigan considerando una “ayuda” al ama de casa, más que una responsabilidad compartida.



dependiente de las actividades que hombres y mujeres realizan, tanto fuera como dentro del hogar. Esperamos haber hecho una modesta contribución para la comprensión de los roles y las relaciones de género en la familia, en el marco de la indivisibilidad de las caras de la reproducción humana –la “productiva” y la “reproductiva”–, con frecuencia tratadas como dos mundos escindidos.

Bibliografía

Agarwal, B. (1997), “Bargaining’ and Gender Relations: Within and Beyond the Household”, *Feminist Economics*, 3, 1 (1-51).

Benería, L. y Roldán, M. (1987), *The Crossroads of Class and Gender. Industrial Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City.*, Chicago y Londres: The University of Chicago Press. (Hay edición en español)

Bolak, H. C. (1997), “When Wives are Major Providers. Culture, Gender, and Family Work”, *Gender and Society*, 11, 4 (409-433).

Bruce, J. (1989), “Homes divided”, *World Development*, 17, 7 (979-991).

Bruce, J. y Lloyd C.B. (1997), “Finding the Ties that Bind: Beyond Headship and Household”. En Haddad, L.; Hoddinott, J., y Alderman, H. (eds.) *Intrahousehold Resource Allocation in Developing countries. Models, Methods, and Policy*, Baltimore & Londres: The International Food Policy Research Institute/The Johns Hopkins University Press.

Cerrutti, M. (1999), “Labour Force Patterns, Gender Relations and Labour Markets in Buenos Aires”, Ponencia presentada al *Seminar on Women in the Labour Market in Changing Economies: Demographic Issues*, organizado por el Comité de Género y Población de la IUSSP, el Departamento de Ciencia Demográfica, Università degli Studi di Roma La Sapienza y el Instituto Nazionale di Statistica (ISTAT).

(2003), “Trabajo, organización familiar y relaciones de género en Buenos Aires”, en Wainerman, C. (comp.) 2003, (105-151).

Cunningham, W. V. (2001), *The Labor Force as a Source of Insurance in Argentine Households*, Washington, World Bank (mimeo).

Feijóo, M. del C. (1991), *Alquimistas en la crisis. Experiencias de mujeres en el Gran Buenos Aires*, Buenos Aires: UNICEF Argentina/ Siglo XXI, España.

Ferré, Myra Marx (1984), “The view from below: Women’s Employment and Gen-



der Equality in Working Class Families”, *Marriage and Family Review*, 7 (57-75).

Folbre, N. (1987), “Family Strategy, Feminist Strategy”, *Historical Methods*, 20, 3 (115-118).

Geldstein, R. (1994a), *Los roles de género en la crisis: Mujeres como principal sostén económico del hogar*, Buenos Aires: CENEP y UNICEF, Cuadernos del CENEP N° 50. (1994b), “Working Class Mothers As Economic Providers and Heads of Families in Buenos Aires”, *Reproductive Health Matters*, N° 4, November (55-64).

(1997), “Gender Bias and Family Distress: The Privatization Experience in Argentina”, *Journal of International Affairs. Fiftieth Anniversary Issue 1947-1997*, 50, 2, Winter (545-571).

(2003), “El cambio en las estructuras familiares: hogares unipersonales, uniones consensuales y jefatura femenina”. En Sanchís, N. (coord.) Georgadis, M. de la P. y Jiménez. M.C. (eds.) *Familia y Género. Aportes a una política social integral*, Buenos Aires: Proyecto de Asistencia Técnica en Género (PROGEN), Consejo Nacional de la Mujer y Banco Mundial (53-61).

Geldstein, R. N. y Delpino N. (1994), “Mujeres como principal sostén económico del hogar”, *Boletín Informativo Techint*, 277, enero-marzo (51-80).

Giddens, A. (1984), “Elements of the Theory of Structuration”, en Giddens, A. *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Cambridge: Polity. Chapter 1 (1-40).

Grown, C.A. y Sebstad, J. (1989), “Introduction: Toward a Wider Perspective on Women’s Employment”. *World Development*, 17, 7 (937-952).

Hareven, T. K. (1977), “Family time and historical time”, *Daedalus*, 106 (57-70).

Hood, J. C. (1986), “The Provider Role: Its Meaning and Measurement”, *Journal of Marriage and the Family*, 48, 2 (349-359).

Kabeer, N. (1995) (1994), “Benevolent Dictators, Maternal Altruists and Patriarcal Contracts: Gender and Household Economics”, en N. Kabeer, *Reversed Realities. Gender Hierarchies in Development Thought*, Londres y Nueva York, Verso, capítulo 5 (95-135).

Kandiyoti, D. (1997), “Bargaining with Patrarchy”, en N. Visvanathan (coord.), L.



Duggan L. N, Nisonoff y N. Wiegiersma (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Londres y Nueva Jersey: Zed Books, University Press, White Lotus, Fernwood Publishing, and David Philip (86-92).

McCloskey, L. A. (1996), "Socioeconomic and Coercive Power Within the Family", *Gender and Society*, 10, 4 (449-463).

Moen, P. y Wethington, E. (1992), "The Concept of Family Adaptive Strategies". It-haca: *Bronfenbrenner Life Course Center*, Cornell University. *LCI Working Papers*, 92-02.

Morris, L. (1996) (1990), *The Workings of the Household. A US-UK Comparison*. Cambridge, Oxford: Polity Press and Blackwells Publishers

Moser, C. (1997), *Household Responses to Poverty and Vulnerability. Volume 1, Confronting Crisis in Cisne Dos, Guayaquil, Ecuador*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. UNDP/UNCHS (Habitat) World Bank Urban Management Programme, Urban Management and Poverty Reduction N° 21.

Oppenheim Mason, K. (1984), *The Status of Women. A Review of its Relationship to Fertility and Mortality*, Nueva York: The Rockefeller Foundation.

Potuchek, J. L. (1992), "Employed Wives' Orientations to Breadwinning: A Gender Theory Analysis". *Journal of Marriage and the Family*, 54 (548-558).

(1997), *Who Supports the Family? Gender and Breadwinning in Dual-Earner Marriages*. Stanford, California: Stanford University Press.

Pyke, Karen D. (1994), "Women's Employment as a Gift or Burden? Marital Power Across Marriage, Divorce, and Remarriage". *Gender and Society*, 8, 1 (73-91).

Sautu, R. (2000), "Marketización" y feminización del mercado de trabajo en Buenos Aires: perspectivas macro y microsociales", *Estudios demográficos y urbanos*, 15, 1, enero-abril (123-147).

Sen, A. K. (1990), "Gender and Cooperative Conflict", en Tinker, I. (ed.) *Persistent Inequalities: Women and World Development*, New York, Oxford University Press (123-49).

(1992), "Freedom, Agency and Well-being", en Sen, A. *Inequality Reexamined*, New



York, Oxford, Russell Sage Foundation and Clarendon Press, Capítulo 4 (56-72).

Schmink, M. (1984), "Household Economic Strategies: Review and Research Agenda", *Latin American Research Review*, XIX, 3 (87-101).

Suárez, A. L. (1998), "Profundización de la exclusión. Hogares de bajos ingresos del Gran Buenos Aires. 1985-1995", *Estudios del Trabajo*, 15 (29-68).

Ulbrich, P. M. (1988), "The Determinants of Depression in Two-Income Marriages", *Journal of Marriage and the Family*, 50 (121-131).

Wainerman, C. (2003), *La reestructuración de las fronteras de género*, en Wainerman C., (comp.) (55-104).

Wainerman, Catalina (comp.) (2003), *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*, Buenos Aires, UNICEF y Fondo de Cultura Económica.

Wainerman, C. y M. Heredia (2000), "El trabajo en familias de dobles proveedores. Producción y reproducción", Ponencia presentada al *III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. Buenos Aires, mayo 17-20.

Whitehead, A. (1991) (1981), "I'm hungry, mum". The Politics of Domestic Budgeting", en K. Young, C. Wolkowitz y R. McCullagh (eds.). *Of Marriage and the Market. Women's Subordination Internationally and its Lessons*. London, Routledge, cap. 5 (93-116).

West, C. y Zimmerman, D.H. (1987), "Doing Gender", *Gender and society*, 1, 2 (125-151).

Wilkie, J. R. (1993), "Changes in U.S. Men's Attitudes Toward the Family Provider Role, 1972-1989", *Gender and Society*, 7, 2 (261-279).

Zvonkovic, A. M.; Greaves, K.M.; Schmiede, C.J., y Hall, L.D. (1996), "The Marital Construction of Gender through Work and Family Decisions: A Qualitative Analysis", *Journal of Marriage and the Family*, 58, (91-100).

Recibido: 21 de julio de 2003

Versión final: 30 de septiembre de 2003



Comentario al artículo “De ‘Buenas’ Madres y ‘Malos’ Proveedores, Género y Trabajo en la Reestructuración Económica” de Rosa Geldstein

Por **Marcela Cerrutti***

El artículo de Rosa Geldstein nos invita a reflexionar sobre los efectos de la reestructuración económica, experimentada en la Argentina durante los años noventa a partir de las vidas concretas de un conjunto de familias de nivel socioeconómico medio y bajo del área metropolitana de Buenos Aires. En él se describen los comportamientos económicos desarrollados por dichas familias, para dar respuesta a las penurias económicas que afectaron a millares de argentinos entre 1990 y 2000.

El aporte principal del trabajo de Geldstein es el de ilustrar, desde las propias conductas y experiencias de hombres y mujeres, los impactos que tuvo el deterioro significativo de las condiciones del mercado de trabajo, en la división de roles dentro de la familia y en las percepciones de los actores a partir de dichos cambios. Los estragos de la crisis en el mercado de trabajo, evidenciados en las estadísticas sobre desocupación abierta y empleo precario, cobran un particular significado a partir de las peripecias sufridas por las familias argentinas, en su afán por intentar mantener su nivel de vida.

Mediante un abordaje analítico que enfatiza la idea de proceso, el artículo examina las condiciones de partida en las que se encontraban las familias en cuanto a sus arreglos económicos al comenzar la década de 1990 y las estrategias de afrontamiento que dichas familias tuvieron que desplegar durante los años subsiguientes. Dichas estrategias de afrontamiento se generaron a partir del encuentro entre las restricciones objetivas impuestas por los cambios en el nivel y naturaleza de la demanda de trabajo, por una parte, y factores de tipo intra-familiar, fundamentalmente las relaciones de género y el momento del ciclo de vida familiar, por la otra.

Geldstein nos muestra los efectos combinados de los condicionamientos sociales y de la agencia que despliega cada sujeto. Los condicionamientos se entienden como las oportunidades disponibles, en particular las laborales, de acuerdo con el capital humano y social de los individuos. La agencia se manifiesta en la posibilidad de tomar diferentes cursos de acción de acuerdo con las oportunidades disponibles. Las parejas, unidad de análisis privilegiada en el estudio, han sido, según su propia historia vincular, las que fueron tomando decisiones de acuerdo con los cambios de contexto.

La temática de género se integra en el artículo desde diferentes instancias. Una es la

* CONICET. Centro de Estudios de Población (CENEP). E-Mail: marcela@simon.fsoc.uba.ar.



de la resistencia masculina a la autonomía de las mujeres, que resulta de su creciente incorporación en el mercado de trabajo. La trama principal de la historia está signada por la decisión de las mujeres de comenzar a trabajar o a buscar un trabajo, como medio de compensar la inestabilidad laboral de los maridos. Si bien el artículo se centra en las estrategias de afrontamiento y marginalmente describe las formas concretas que adopta el proceso de toma de decisión entre los miembros de la pareja (negociación/conflicto de intereses), pone claramente en evidencia cómo los arreglos económicos implícitos en los “contratos conyugales” son menos estáticos de lo que parecen. La permeabilidad de dichos arreglos encuentra su justificación en los límites impuestos por la necesidad económica y de mantenimiento cotidiano de los hogares. Así, se muestra cómo aún en los hogares con los patrones más rígidos de distribución de roles, como es el caso aquellos con el varón como único proveedor, la mayoría de las esposas se convirtieron, durante la crisis, en trabajadoras complementarias o en pie de igualdad con sus parejas.

Asimismo, el trabajo puso en evidencia un rasgo significativo a la hora de analizar los efectos de la incorporación reciente de las mujeres al mercado de trabajo sobre las relaciones de género: el de las diferencias entre los comportamientos y percepciones de los varones maduros y de los más jóvenes. Para los maduros, entre los cuales es más usual encontrar la figura de varón único o principal proveedor, el desempleo o la inestabilidad laboral generaron con mayor frecuencia que entre los más jóvenes, sentimientos de inadecuación, disminución de la autoestima y pánico.

Otra instancia en la que se integra la dimensión del género en el análisis es al momento de describir e interpretar las diferentes respuestas adaptativas de varones y mujeres. Las mujeres que componen el estudio dan muestras de una gran ductilidad a la hora de tener que generar un ingreso, vía la obtención o autogeneración de un empleo o un subsidio o empleo temporario ofrecido por el Estado. La gran versatilidad y flexibilidad de las mujeres en contraste con la rigidez de los maridos se debe, según Geldstein, a que desde su lugar de mujer, ellas pueden aplicar habilidades típicamente femeninas utilizadas cotidianamente en el ámbito doméstico. Así, se señala que “las mujeres pueden aceptar trabajos subordinados y mal pagos porque ellas no deben responder, como los hombres, al mandato social de ser exitosas como ‘buenas proveedoras’, sino al de sacrificarse para ser ‘buenas madres’”.

Finalmente, el género aparece también en la capacidad diferencial de utilizar diferentes tipos de capital social. Las mujeres, se argumenta, frente a la crisis acceden a un trabajo movilizando sus redes femeninas, es decir, aquellas relacionadas con los ámbitos en los que desarrollaban sus tareas de reproducción y domésticas. La familia extensa, la escuela, la iglesia y el vecindario, lugares de interacción en la vida cotidiana de las mujeres, se convirtieron en recursos potenciales para mejorar su inserción productiva. Esto marca una diferencia con sus pares masculinos, quienes se vie-



ron más restringidos por las condiciones de la demanda para poder encontrar un empleo.

Los resultados del estudio de Geldstein generan una serie de interrogantes, sobre los efectos a largo plazo de los cambios de estrategias de enfrentamiento de la crisis, en particular frente a la posibilidad de nuevos escenarios. Uno es el de la persistencia de los nuevos arreglos ante un mejoramiento en las condiciones económicas. Como bien se argumenta en el trabajo, la incorporación de las mujeres a la actividad económica y la generación independiente de ingresos puede tener resultados muy positivos, en términos de generarles una mayor autonomía y empoderamiento. ¿Cuál será la reacción de las mujeres si las condiciones económicas de los hogares se modifican positivamente? ¿Cuán persistentes serán los cambios operados en las relaciones de género como resultado de la crisis?. ¿Hasta qué punto estos nuevos arreglos laborales tendrán implicaciones en otros ámbitos relacionales?

A modo de hipótesis, se puede plantear que los impactos a largo plazo de la participación económica de la mujer sobre las relaciones de género se encontrarán mediatizados, por un lado, por el lugar y el sentido del trabajo en el proyecto de vida de la mujer, y por el otro, por la capacidad de las parejas de redefinir sus responsabilidades no ya sólo productivas, sino también las domésticas y familiares.