

Abril-juny 2019, vol. 104, núm. 2

<https://papers.uab.cat>

ISSN 2013-9004 (digital)

ISSN 0210-2862 (paper)

PAPERS

Revista de Sociologia

104/2



Desigualdades sociales en una perspectiva comparada:
Europa y América Latina

UAB

Universitat Autònoma de Barcelona

Servei de Publicacions

Redacció

Universitat Autònoma de Barcelona
Departament de Sociologia
08193 Bellaterra (Barcelona). Spain
Tel. 93 581 12 20. Fax 93 581 24 37
r.papers.sociologia@uab.cat

Intercanvi

Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Biblioteques
Secció d'Intercanvi de Publicacions
08193 Bellaterra (Barcelona). Spain
Tel. 93 581 11 93
sb.intercanvi@uab.cat

Administració i edició

Universitat Autònoma de Barcelona
Servei de Publicacions
08193 Bellaterra (Barcelona). Spain
Tel. 93 581 10 22. Fax 93 581 32 39
sp@uab.cat
http://publicacions.uab.cat

ISSN 2013-9004 (digital)
ISSN 0210-2862 (paper)
Dipòsit legal: B. 25.307-1983

Equip de redacció

José Antonio Noguera, director (UAB);
Sara Moreno i Jordi Tena, coeditors (UAB);

Felipe Corredor, secretari editorial (UAB)

Consell de redacció

Manuel Aguilar-Hendrickson (UB),
Eva Anduiza Perea (UAB), Pau Baizán Muñoz
(UPF), Borja Barragüé (UAM), Jordi Busquet
Duran (URL), Lorenzo Cachón (UCM), Inés
Calzada Gutiérrez (CCHS-CSIC), Xavier Coller
Porta (UPO), Antonio M. Jaime Castillo (UM),
María Jiménez Buedo (UNED), Francisco José
León Medina (UDG), Dulce Manzano (UCM),

Roger Martínez Sanmartí (UOC), Matilde
Massó (UDC), Analfá Meo (Universidad de Buenos Aires),
Pau Miret Garmundi (CED-UAB), Gorka Moreno
(EHU), Almudena Moreno Minguez (UVA),
Joaquim Rius Ulldemolins (UV), Leire Salazar
(UNED), Mauricio Salgado (Universidad Andrés Bello,
Chile), Mariona Tomàs (UB)

Bases de dades en què PAPERS està referenciada

- ARCE-FECYT
- CARHUS+
- CIRC (Clasificación Integrada de Revistas Científicas)
- Compludoc
- Dialnet (Unirioja)
- DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Jurídicas)
- DOAJ (Directory of Open Access Journals)
- Educ@ment
- ERIH Plus (European Reference Index for the Humanities and Social Sciences)
- ESCI (Emergent Sources Citation Index, WoS-Clarivate)
- Índice Español de Ciencias Sociales y Humanidades (ISOC-CSIC)
- IN-RECS (Índice de Impacto de Revistas Españolas de Ciencias Sociales)
- International Bibliography of the Social Sciences (IBSS)
- Latindex
- MIAR (Matriu d'Informació per a l'Avaluació de Revistes)
- RESH (Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Humanas)
- RACO (Revistes Catalanes amb Accés Obert)
- SCOPUS de SciVerse
- Social Services Abstracts
- Sociological Abstracts
- TOC Premier
- Ulrich's

PAPERS és una publicació del Departament de Sociologia de la Universitat Autònoma de Barcelona fundada l'any 1972. El seu objectiu és servir de mitjà de difusió d'idees i d'investigacions originals, en el camp de la sociologia i altres ciències socials afins (psicologia, ciència política, economia, antropologia).

L'acceptació d'articles es regeix pel sistema de censors. Es poden consultar les normes del procés de selecció i les instruccions per als autors a <http://papers.uab.cat/about/submissions#authorGuidelines>.

PAPERS. REVISTA DE SOCIOLOGIA es publica sota el sistema de llicències Creative Commons segons la modalitat:



Reconeixement - NoComercial (by-nc): Es permet la generació d'obres derivades sempre que no se'n faci un ús comercial. Tampoc es pot utilitzar l'obra original amb finalitats comercials.

Aquest volum ha rebut un ajut econòmic de:

Fundació
BancSabadell



Sumari

Papers. Revista de Sociologia
Abril-juny 2019, vol. 104, núm. 2, p. 147-374
ISSN 2013-9004 (digital), ISSN 0210-2862 (paper)
Les paraules clau són en llenguatge lliure
<https://papers.uab.cat>

- 157-155 **LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro; FACHELLI, Sandra** (Universitat Autònoma de Barcelona)
Desigualdades sociales en una perspectiva comparada: Europa y América Latina. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2, p. 157-155.
Palabras clave: desigualdades sociales; análisis comparativo; Europa; América Latina; INCASI

Articles

- 159-202 **LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro; FACHELLI, Sandra** (Universitat Autònoma de Barcelona)
Segmentación del empleo y apreciación de la educación en un modelo productivo anclado. Análisis comparativo entre España y Argentina. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2, p. 159-202.
Palabras clave: segmentación del mercado de trabajo; modelo productivo; devaluación de credenciales; subocupación; desigualdad social; análisis comparativo; España; Argentina
- 203-223 **SEMENZA, Renata; SARTI, Simone** (University of Milan)
Labour market segmentation: The economic condition of self-employed professionals in Italy and Argentina. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2 p. 203-223.
Palabras clave: labour market; occupational segmentation; self-employed; Italy; Argentina

- 225-245 **MARQUÉS PERALES, Idelfonso** (Universidad de Sevilla); **CHÁVEZ MOLINA, Eduardo** (Universidad de Buenos Aires)
Relevancia de la heterogeneidad socioeconómica: Estudio comparativo entre América Latina y Europa basado en la adaptación del Esquema EGP. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2, p. 225-245.
Palabras clave: heterogeneidad socioeconómica; esquema de clases; desigualdad; pobreza; América Latina; Europa
- 247-278 **SOLÍS, Patricio** (El Colegio de México)
Desigualdad social en la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria. Un análisis multinacional a la luz de los casos del sur de Europa y América Latina. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2, p. 247-278.
Palabras clave: desigualdad educativa; transiciones educativas; industrialización tardía; estratificación social
- 279-303 **MARTÍNEZ GARCÍA, José Saturnino** (Universidad de La Laguna); **MOLINA, Pablo** (Universidad de Buenos Aires)
Fracaso escolar, crisis económica y desigualdad de oportunidades educativas: España y Argentina. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2, p. 279-303.
Palabras clave: desigualdades de oportunidades educativas; crisis económica; fracaso escolar; capital humano
- 305-335 **OSO, Laura** (Universidade da Coruña); **DALLE, Pablo**; **BONIOLO, Paula** (Universidad de Buenos Aires)
Movilidad social de familias gallegas en Buenos Aires pertenecientes a la última corriente migratoria: estrategias y trayectorias. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2, p. 305-335.
Palabras clave: movilidad social; migrantes gallegos; Buenos Aires; estrategias familiares; trayectorias de clase; género; entrevistas biográficas
- 337-374 **DOMÍNGUEZ AMORÓS, Màrius** (Universitat de Barcelona); **MUÑIZ, Leticia** (Universidad Nacional de la Plata); **RUBILAR DONOSO, Gabriela** (Universidad de Chile)
El trabajo doméstico y de cuidados en las parejas de doble ingreso. Análisis comparativo entre España, Argentina y Chile. *Papers*, 2019, vol. 104, núm. 2, p. 337-374.
Palabras clave: trabajo no remunerado del hogar; uso del tiempo; género; análisis comparativo

Desigualdades sociales en una perspectiva comparada: Europa y América Latina

Pedro López-Roldán

Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball
Institut d'Estudis del Treball
Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Sociologia
pedro.lopez.rolدان@uab.es
ORCID: 0000-0001-8775-2181

Sandra Fachelli

Universidad Pablo de Olavide. Departamento de Sociología
Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Sociologia.
Grup de Recerca en Educació i Treball
sandra.fachelli@uab.es
ORCID: 0000-0002-7155-636X



Recepción: 12-03-2019
Aceptación: 12-03-2019
Publicación: 01-04-2019

Resumen

Presentación de los artículos recogidos en el número monográfico de la revista PAPERS como resultado de diversos intercambios y trabajos de colaboración realizados en el marco del proyecto europeo International Network for Comparative Analysis of Social Inequalities (INCASI). Se trata de una red de veinte universidades de cinco países europeos (España, Italia, Francia, Reino Unido y Finlandia) y de cinco países latinoamericanos (Argentina, Uruguay, Chile, Brasil y México), dedicada a la investigación comparativa de las desigualdades sociales desarrollando un proyecto europeo del programa Horizon 2020 (Marie Skłodowska-Curie Actions, Research and Innovation Staff Exchange, Grant Agreement GA-691004). Los artículos tratan, en una perspectiva comparada, las temáticas de la segmentación del mercado laboral, los trabajadores autónomos profesionales, la desigualdad de oportunidades educativas, la heterogeneidad socioeconómica y la medición de las clases sociales, movilidad social e migraciones, y las brechas de género en el trabajo no remunerado de los hogares. Las diferentes contribuciones buscan encontrar puntos de confluencia y divergencia a través de análisis empíricos comparativos de aspectos específicos de las desigualdades sociales entre países de Europa y América Latina, derivados del marco analítico propuesto por la red INCASI (<http://incasi.uab.es>).

Palabras clave: desigualdades sociales; análisis comparativo; Europa; América Latina; INCASI

Abstract. *Social inequalities in a comparative perspective: Europe and Latin America*

Presentation of the articles collected in the Papers review's monographic number as a result of various exchanges and collaborative works carried out within the framework of the European project International Network for Comparative Analysis of Social Inequalities (INCASI). It is a network of twenty universities, from five European countries (Spain, Italy, France, United Kingdom and Finland) and from five Latin American countries (Argentina, Uruguay, Chile, Brazil and Mexico), dedicated to the comparative research of inequalities developing a European project of the Horizon 2020 program (Marie Skłodowska-Curie Actions, Research and Innovation Staff Exchange, Grant Agreement GA-691004). The articles deal in a comparative perspective with the themes of labour market segmentation, professional self-employed workers, inequality of educational opportunities, socio-economic heterogeneity and the measurement of social classes, social mobility and migration, and gender gaps in households unpaid work. The different contributions seek to find points of confluence and divergence, through comparative empirical analysis of specific aspects of social inequalities between countries of Europe and Latin America, derived from the analytical framework proposed by the INCASI network (<http://incasi.uab.es/en>).

Keywords: social inequalities; comparative analysis; Europe; Latin America; INCASI

Los artículos recogidos en este número monográfico de la revista PAPERS son el resultado de diversos intercambios y trabajos de colaboración realizados en el marco del proyecto europeo International Network for Comparative Analysis of Social Inequalities (INCASI).

Los autores y las autoras del monográfico forman parte de una red de veinte universidades de cinco países europeos (España, Italia, Francia, Reino Unido y Finlandia) y de cinco países latinoamericanos (Argentina, Uruguay, Chile, Brasil y México). La red se dedica a la investigación comparativa de las desigualdades sociales desarrollando un proyecto europeo del programa Horizon 2020 que lleva por título «Global trends in social inequalities in Europe and Latin America and exploring innovative ways to reduce them through life, occupational and educational trajectories research to face uncertainty», dentro de las Marie Skłodowska-Curie Actions, Research and Innovation Staff Exchange (Grant Agreement GA-691004), durante cuatro años, de 2016 a 2019. A través de esta red se está creando un espacio de colaboración para la reflexión colectiva y el desarrollo de sinergias entre los socios para la investigación comparativa entre ambos continentes. Las características generales, los objetivos y las líneas de investigación del proyecto se pueden consultar en el sitio web <http://incasi.uab.es>.

El propósito de este monográfico es presentar algunos de los resultados de la investigación sociológica comparativa sobre la desigualdad social actual en Europa y América Latina llevada a cabo en la red INCASI.

Los países de Europa Occidental han pasado por una etapa reciente de crisis que ha puesto en entredicho el acceso al bienestar y ha incrementado la

desigualdad social. En contraste, los países de América Latina han sorteado caminos más diversos e inestables: mientras que algunos países experimentaron procesos de alto crecimiento económico con políticas de mayor inclusión social, otros se orientaron hacia la acentuación de políticas de corte neoliberal, que mantuvieron las desigualdades incluso en un periodo de alto crecimiento económico y no redujeron la vulnerabilidad de amplias capas de la población ante eventuales recesiones económicas. En este contexto, surge la pregunta de si existen crecientes puntos de confluencia en los procesos de estructuración de las desigualdades entre los países de Europa Occidental (y particularmente los del sur del continente) y los países latinoamericanos (en especial los países del Cono Sur, Brasil y México). Los trabajos que se presentan buscan contribuir a responder esta pregunta mediante investigaciones empíricas dirigidas precisamente a realizar análisis comparativos entre países de ambos continentes. Esto incluye, entre otros temas, el análisis de las desigualdades educativas, de las estructuras de clase y del mercado de trabajo y las experiencias migratorias y de inserción ocupacional.

El panorama social europeo durante la segunda mitad del siglo XX se caracterizó por profundos cambios sociales, políticos y económicos, que derivaron en altos niveles de bienestar y cohesión social. Esta situación se ha transformado recientemente como resultado de la crisis económica de 2007-2008, que ha llevado al surgimiento de una serie de problemas sociales y políticos. Esto, a su vez, ha generado una realidad de mayores y persistentes desigualdades sociales en las crecientemente abiertas y globalizadas economías de los países europeos. Las redes de protección social estatales se han debilitado y están en un constante escrutinio político que no se había observado décadas atrás.

Ante esta situación, han surgido nuevas formas de organización social que intentan dar respuesta a la creciente volatilidad e incertidumbre social. Las personas tienden a desarrollar estrategias que les permitan lidiar con esta coyuntura. Entender estas estrategias y sus resultados requiere nuevos enfoques analíticos, aproximaciones metodológicas e investigaciones empíricas que nos permitan registrar su naturaleza y alcance, así como su efectividad como respuesta a las nuevas circunstancias sociales. Muchos autores han descrito esta situación como una en la que predominan la incertidumbre y la precariedad, y esto necesariamente genera preguntas acerca de la vulnerabilidad de ciertos grupos sociales ante las crecientes desigualdades sociales en las sociedades europeas contemporáneas.

En contraste, América Latina, que como región en su conjunto experimentó un periodo de inestabilidad económica y cambio estructural durante las últimas tres décadas del siglo pasado, ha pasado por un periodo de crecimiento económico relativamente alto en los últimos quince años. En algunos países, este crecimiento ha estado acompañado por políticas públicas más inclusivas y proactivas, basadas en la expansión de derechos ciudadanos y la provisión de recursos mediante programas sociales a grupos sociales previamente ignorados por el Estado. La nueva ola de beneficios sociales en los países más avanzados de la región incluye apoyo para los desempleados cró-

nicos, pensiones (sin una historia previa de fondos contributivos), seguros de salud, programas focalizados de apoyo para amas de casa y niños que asisten a la escuela, etc.

Estas transformaciones tienen distinto ritmo y matiz entre los países latinoamericanos. Mientras que en ciertos países se han propuesto esquemas de cobertura universal basados en un régimen de derechos ciudadanos, en otros se han buscado soluciones de mercado que reproducen la lógica neoliberal de políticas sociales residuales. Además, es importante reconocer que las recurrentes crisis económicas, así como la incertidumbre y el cambio político en la región, no han permitido generar condiciones de estabilidad económica y política que favorezcan la continuidad de las políticas de inclusión social. No obstante, es importante reconocer que existe un nuevo panorama social, económico, y de política social en la región que debe ser estudiado para entender sus efectos sobre la desigualdad y la estratificación social.

Se observan entonces, en la configuración de los regímenes de estratificación y desigualdad social de ambas regiones, puntos de partida y tendencias diferentes que en ciertos casos llegan a ser contrapuestos. Reconocer los puntos de divergencia y de confluencia entre ambas regiones con un enfoque comparativo es un tema de gran importancia tanto desde un punto de vista académico como de política pública. Es necesario, para ello, avanzar hacia un nuevo marco para el análisis comparativo que reconozca la especificidad histórica que separa a ambas regiones, pero al mismo tiempo pueden existir similitudes en los patrones emergentes de estructuración de las desigualdades, así como estrategias comunes de respuesta de grupos sociales e individuos ante la desigualdad y la incertidumbre.

Los trabajos que forman parte de este número monográfico buscan encontrar estos puntos de confluencia y divergencia a través de análisis empíricos comparativos de aspectos específicos de la desigualdad social entre países de Europa y América Latina, derivados del marco analítico propuesto por la red INCASI. A continuación se recoge, a modo de presentación, una breve reseña de dichos trabajos.

El análisis del artículo de Pedro López Roldán y Sandra Fachelli estudia hasta qué punto los procesos de segmentación del mercado de trabajo en España y Argentina generan dinámicas de estructuración de las desigualdades laborales semejantes en ambos países y qué aspectos son específicos de una realidad laboral que se sitúa en diferentes contextos culturales, sociales, económicos e históricos. Se constata la existencia de un mercado segmentado y se debate el concepto de la mal denominada *sobreeducación de la ocupación de la fuerza de trabajo*, que los autores proponen denominar *subocupación*, y discutir la supuesta devaluación de las credenciales educativas. Se propone una mirada de este fenómeno desde el lado de la demanda, observando los rasgos que llevan a pensar más en un modelo productivo anclado que en una devaluación de las credenciales educativas, y a evidenciar la existencia de un sistema educativo con un dinamismo adecuado a los requerimientos de la sociedad del conocimiento frente a una economía que no sigue este ritmo.

La contribución de Renata Semenza y Simoni Sarti aborda también la cuestión de la segmentación del mercado laboral desde un análisis centrado en las condiciones de los trabajadores autónomos profesionales, esto es, autónomos sin empleados y profesionales por cuenta propia con altos niveles educativos, cuyo aumento está vinculado al desarrollo de la economía de servicios. Realizando una crítica a la tradicional teoría de segmentación, se plantea la pregunta de hasta qué punto este tipo de trabajador/a es comparable en los casos de Italia y Argentina. Para ello, se analizan los ingresos laborales según un conjunto de variables sociodemográficas. Constatando las diferencias del sector de servicios entre ambos países y las situaciones de desigualdad, se pone de manifiesto que los profesionales graduados independientes en Argentina parecen mantener un mejor desempeño económico, mientras que en Italia muestran menores ingresos que otras ocupaciones, lo que sugiere un impacto desigual en el mercado laboral de la educación superior en ambos países.

Uno de los planteamientos teóricos con los que se suele analizar la realidad socioeconómica latinoamericana es el de la heterogeneidad estructural, elaborada inicialmente por R. Prebisch y A. Pinto. Otra conceptualización de amplia utilización internacional, en particular en los análisis de movilidad social, es el esquema de clases propuesto por Erikson, Goldthorpe y Portocarero. Con estos dos referentes, el artículo de Ildefonso Marqués Perales y Eduardo Chávez Molina ofrece una revisión del esquema EGP a la luz de las transformaciones laborales recientes como resultado de los procesos de flexibilización y precarización. Se argumenta que los sectores económicos heterogéneos, con alta y baja productividad, son determinantes para dar cuenta de la estructuración de las clases, de forma más moderada en el caso del sur de Europa que en el latinoamericano, lo que conduce a volver a conceptualizar y matizar la distribución de las clases sociales según el nivel de desarrollo.

El artículo de Patricio Solís analiza la desigualdad de oportunidades educativas para terminar la educación secundaria y poder acceder a la terciaria en 22 países, incluidos dos países del sur de Europa (España y Portugal) y tres de América Latina (Argentina, Chile y México). El texto explora tres hipótesis presentes en la literatura internacional: la hipótesis de selección de Mare, la de desigualdad mantenida al máximo de Raftery y Hout, y la de desigualdad mantenida de manera efectiva de Lucas. La primera sostiene que la desigualdad de oportunidades se reduce en las transiciones educativas sucesivas y, por tanto, se enfoca a la variación en la intensidad de estas desigualdades entre las diferentes transiciones. Esta visión de la asociación entre la expansión histórica de la escolaridad y la reducción es cuestionada por la segunda y tercera hipótesis. En la segunda hipótesis se postula que, incluso ante la expansión de un determinado nivel educativo, las desigualdades en las probabilidades de progresión escolar se mantendrán en niveles altos hasta que el acceso a ese nivel alcance un grado de «saturación» en los estratos altos de la sociedad. La tercera hipótesis señala que, junto con la expansión educativa, surgen nuevas formas de desigualdad asociadas a diferencias «cualitativas» en las opciones educativas distintas dentro de un mismo nivel de escolaridad. Según el autor, todas ellas

muestran poco sustento en los resultados empíricos. Los países del sur de Europa y América Latina presentan altas tasas de desigualdad de oportunidades, particularmente en la conclusión de la educación secundaria, y los países de industrialización avanzada experimentan un desplazamiento de la desigualdad de la educación secundaria a la educación terciaria. También se concluye que la desigualdad se reduce en fases tempranas del proceso de expansión educativa, por lo que se sugiere revisar algunas de las hipótesis centrales de los estudios de estratificación educativa a la luz de las experiencias de países con procesos de industrialización más tardíos y heterogéneos.

Por su parte, José Saturnino Martínez y Pablo Molina analizan en su artículo el efecto de las crisis económicas en las desigualdades de oportunidades educativas, comparando el desempeño de las familias españolas y argentinas. Eligen el indicador de fracaso escolar administrativo definido como el hecho de no lograr el título mínimo requerido en el sistema educativo. Analizan dos efectos: el efecto renta, el cual manifiesta que, ante un descenso de los ingresos en los hogares, se incrementa el mencionado fracaso; y también exploran el efecto sustitución, es decir, aquel que implica que aumentan las tasas de escolarización ante el pobre desempeño del mercado laboral. Trabajando con datos de años anteriores y posteriores a la crisis económica de 2008 y tomando en cuenta la población de jóvenes de 19 y 20 años, residentes en Argentina y España, los autores encuentran que en España prevalece el efecto sustitución y en Argentina, el efecto renta, al tiempo que no detectan cambios estructurales sustanciales en ambos países entre el origen social y el fracaso escolar.

La contribución de Laura Oso, Paula Boniolo y Pablo Dalle analiza la movilidad social de familias gallegas en Buenos Aires, ya que son el grupo más numeroso de la inmigración de ultramar desde Galicia. Se abordan pautas y estrategias de movilidad social (intra e intergeneracionales) desplegadas por familias migrantes gallegas de origen de clase popular, pertenecientes a la última corriente migratoria que arribó a Argentina entre 1940 y 1960. A partir de la utilización de una perspectiva novedosa, la de «movilidades cruzadas», se abordan los procesos que vivieron las familias en sus trayectorias de clase. El estudio da cuenta de cómo un entramado complejo de estrategias articuladas, influidas por un proyecto migratorio de asentamiento, dieron lugar a procesos de movilidad social ascendente de larga y corta distancia escalonados, basados en el encadenamiento de esfuerzos y la acumulación de recursos entre generaciones.

Finalmente, se completa este monográfico con un estudio comparativo entre Argentina, Chile y España de las brechas de género en el trabajo no remunerado de los hogares. Se presenta un análisis de la distribución del trabajo doméstico y de cuidados entre los miembros del hogar teniendo en cuenta el uso del tiempo y dando cuenta de los factores explicativos de la desigual distribución. Con fuentes de datos armonizadas, se estima un modelo de regresión considerando las parejas de doble ingreso. De forma complementaria, se destacan los factores macrosociales que inciden en la brecha de género. Los resultados muestran que en los tres países las mujeres realizan el 70 % del tra-

bajo doméstico y de cuidados del hogar, así como la debilidad de las variables relacionadas con los recursos relativos. En este sentido, se destaca la necesidad de incorporar la perspectiva teórica de los roles de género y los elementos contextuales para dar cuenta de la brecha de género en el interior de los hogares. Se concluye que una mayor independencia económica de las mujeres y el fortalecimiento de marcos legales que resguarden condiciones salariales igualitarias son aspectos primordiales que deben tenerse en cuenta como determinantes de la división del trabajo doméstico y de cuidados.

ARTICLES

Segmentación del empleo y apreciación de la educación en un modelo productivo anclado. Análisis comparativo entre España y Argentina

Pedro López-Roldán

Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball
Institut d'Estudis del Treball
Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Sociologia
pedro.lopez.rolدان@uab.es
ORCID: 0000-0001-8775-2181

Sandra Fachelli

Universitat de Barcelona. Departament de Sociologia
Universitat Autònoma de Barcelona. Grup de Recerca en Educació i Treball /
Departament de Sociologia
sandra.fachelli@uab.es
ORCID: 0000-0002-7155-636X



Recepción: 17-04-2018
Aceptación: 10-07-2018
Publicación: 15-01-2019

Resumen

El artículo plantea dos cuestiones principales desde un ejercicio analítico comparativo entre España y Argentina. Por un lado, nos preguntamos hasta qué punto los procesos de segmentación del mercado de trabajo generan dinámicas de estructuración de las desigualdades laborales semejantes en ambos países y qué aspectos son específicos de una realidad laboral que se sitúa en diferentes contextos culturales, sociales, económicos e históricos. En este sentido, se corrobora la hipótesis general que establece que no existe un único mercado de trabajo que ajusta oferta y demanda, que, por el contrario, se diferencian diversos segmentos que estructuran posiciones jerárquicas en el mercado laboral en correspondencia con ciertos perfiles específicos de la oferta de trabajo, y se constata la alta correspondencia en la configuración de los segmentos de empleo entre España y Argentina. Por otro lado, dada la estructura de segmentación del empleo, nos planteamos en qué medida se da en ambos países la mal nominada sobreeducación de la ocupación de la fuerza de trabajo y la supuesta devaluación de las credenciales educativas. Entendiendo que el fenómeno debe mirarse desde el lado de la demanda y dadas las estructuras productivas ancladas e internamente diferenciadas de ambos países, el fenómeno, que preferimos identificar como «subocupación», es de mayor importancia en España que en Argentina dada la expansión educativa experimentada y la consecuente mayor dificultad de absorber la fuerza de trabajo cualificada en los sectores más productivos por la incapacidad del modelo productivo de generar puestos de trabajo acordes.

Palabras clave: segmentación del mercado de trabajo; modelo productivo; devaluación de credenciales; subocupación; desigualdad social; análisis comparativo; España; Argentina

Abstract. *Employment segmentation and appreciation of education in an anchored production model: Comparative analysis between Spain and Argentina*

This article addresses two main issues through a comparative analytical exercise of Spain and Argentina. Firstly, we examine to what extent labour market segmentation processes produce similar dynamics of structuring labour inequalities in both countries and what aspects are specific to a labour reality situated in different cultural, social, economic and historical contexts. In this regard, the general hypothesis establishes that there is no single labour market that adjusts supply and demand but rather diverse segments that structure hierarchical positions in the labour market according to specific labour supply profiles, and that the configuration of the employment segments in Spain and Argentina show a high correspondence. Secondly, given the structure of employment segmentation, we consider to what extent the misnamed ‘occupational overeducation’ of the labour force and the supposed devaluation of educational credentials occur in both countries. Understanding that the phenomenon should be viewed from the demand side and given the anchored and internally differentiated production systems of both countries, this phenomenon, which we prefer to call ‘underoccupation’, is of greater importance in Spain than in Argentina given the country’s educational expansion and hence the greater difficulty to absorb the qualified workforce in the most productive sectors due to the inability of the productive model to create commensurate jobs.

Keywords: labour market segmentation; productive model; devaluation of credentials; underoccupation; social inequality; comparative analysis; Spain; Argentina

Sumario

- | | |
|--|----------------------------|
| 1. Introducción | 4. Conclusiones |
| 2. Perspectiva teórica, modelo de análisis y metodología | Referencias bibliográficas |
| 3. Resultados | Anexo |

1. Introducción

En el contexto del proyecto de la red INCASI (*International network for comparative analysis of social inequalities*)¹, destinado a la investigación comparativa de las desigualdades sociales entre Europa y América Latina, estamos elaborando un marco analítico general sobre esta problemática donde interrelacionamos distintas dimensiones y ámbitos sociales en los que se expresan las desigualdades y donde se enfatiza el carácter dinámico del fenómeno en términos de

1. Este artículo se ha elaborado en el contexto de la Red INCASI, un proyecto europeo que ha recibido fondos del programa de investigación e innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea en el marco del programa Marie Skłodowska-Curie, GA No 691004, y coordinado por el Dr. Pedro López-Roldán. Este artículo refleja solo la opinión del autor y la Agencia no es responsable del uso que pueda hacerse de la información que contiene. El artículo es una continuación y actualización de un trabajo anterior de los autores (López-Roldán y Fachelli, 2017a).

trayectorias y cursos de vida (López-Roldán y Fachelli, 2017b). En particular, nuestra perspectiva se inscribe en un modelo general donde se pone especial atención a la interrelación existente entre los ámbitos educativo, productivo y reproductivo, mirada que permite, desde los recursos y estrategias de los grupos y sujetos sociales, observar la articulación de los procesos sociales en aquellas tres esferas centrales de la vida de las personas, desde donde se construyen y explican la generación y cristalización de las desigualdades sociales en términos de estratificación social. No obstante, en este trabajo no abordaremos las interrelaciones con el ámbito reproductivo.

En este marco general, el artículo se plantea dos cuestiones principales desde un ejercicio analítico comparativo entre países, en particular entre España y Argentina. Por un lado, nos preguntamos hasta qué punto los procesos de segmentación del mercado de trabajo generan dinámicas de estructuración de las desigualdades laborales semejantes en ambos países y qué aspectos son específicos de una realidad laboral que se sitúa en diferentes contextos culturales, sociales, económicos e históricos. Por otro, dada una estructura de segmentación del empleo, nos planteamos en qué medida se da en ambos países la mal nominada sobreeducación de la ocupación de la fuerza de trabajo y una supuesta devaluación de las credenciales educativas.

El análisis de la segmentación del mercado de trabajo es una perspectiva que nos permite estudiar la cristalización de las dinámicas socioeconómicas de nuestro entorno en forma de desigualdad de condiciones del empleo y posiciones laborales jerarquizadas. El proceso de segmentación es la respuesta a un conjunto de factores que se vienen dando desde hace décadas en un contexto de múltiples transformaciones, entre ellas: las estrategias laborales y organizativas de las empresas; una nueva estructura económica con la expansión de los servicios, con cambios tecnológicos incesantes; el debilitamiento de los sindicatos; las nuevas regulaciones del mercado laboral; las fluctuaciones macroeconómicas; la internacionalización de los sistemas de producción; la incorporación de la mujer al ámbito productivo, y los cambios demográficos. Estos son factores que favorecen la proliferación de nuevas formas de relaciones laborales con una distribución desigual de la calidad que dan lugar a formas de empleo no estándar, formas contractuales que en buena parte de los casos llevan asociadas la precarización de las condiciones laborales y la dificultad de alcanzar niveles aceptables de lo que la Organización Internacional del Trabajo conceptualiza como trabajo decente (ILO, 1999)².

Internacionalmente, crece de forma general el trabajo temporal, a tiempo parcial, la subcontratación o el trabajo por cuenta propia dependiente, y se mantienen altos niveles de informalidad, y así se rompe la norma del empleo estable. En el conjunto de los países de la OCDE se estima que en el periodo 1995 a 2013 el 56% del crecimiento del empleo se atribuye a las distintas

2. El trabajo decente y sus cuatro pilares, creación de empleo, protección social, derechos en el trabajo y diálogo social, son elementos centrales de la nueva Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.

formas de empleo no estándar (OCDE, 2015: 146). Su importancia creciente está generando cambios estructurales en el ámbito laboral, pues son formas de relación laboral que alimentan la dualización del mercado de trabajo y configuran, en particular, un segmento secundario inmerso en situaciones crecientes de incertidumbre, inseguridad y falta de protección social, devaluando las condiciones de vida de un importante sector de la sociedad. Para una parte de estas personas, estar en el segmento secundario, puede suponer una etapa inicial de inserción en el mercado laboral, o una etapa coyuntural en su trayectoria, o incluso obedecer a una decisión buscada, pero para muchos de estos trabajadores y trabajadoras es la única posibilidad de trabajo, es una situación no voluntaria y encuentra barreras difícilmente franqueables para salir de ese segmento, con consecuencias de privación en sus condiciones laborales y de vida. Ante ellas se requiere diseñar políticas públicas que las contrarresten, si se entiende que es un objetivo de justicia social reducir las desigualdades sociales que comporta para los sectores más débiles de la sociedad, y entendiendo también que las estrategias de flexibilización de la mano de obra pueden representar reducciones de costes a corto plazo, pero comportan a largo plazo pérdidas de productividad y opciones de innovación (ILO, 2016).

Los procesos de segmentación del mercado de trabajo, mirados desde el indicador de las formas de contratación atípicas, se han extendido de forma generalizada en la Unión Europea en las últimas décadas. En la reciente crisis económica, han tenido efectos distintos dependiendo del país, si bien el patrón general más común es el declive de la calidad del empleo (Piasna, 2017). España es bien conocida como un caso extremo en la Unión Europea junto a Polonia, que llegó a alcanzar niveles del 35% de contratos temporales en las décadas pasadas, además de mantener altas tasas de desempleo que oscilan según los vientos de los ciclos económicos. La crisis de 2008 mostró justamente las debilidades de este empleo expulsando a un gran número de asalariados/as temporales hacia el desempleo, ilustrando el «efecto luna de miel» de las reformas marginales (Boeri y Garibaldi, 2007), y reduciendo de esa manera la tasa de temporalidad a niveles del 25%. Pero esta modalidad de contratación siguió siendo la forma predominante de la nueva contratación. El marco de regulación del empleo temporal frente al empleo indefinido por el diferente tratamiento de los costes de despido y su utilización como estrategia empresarial de ajuste explica el mantenimiento de esta situación (Banyuls y Recio, 2017), así como la debilidad de las políticas de empleo implementadas para contrarrestar esas tendencias o, por el contrario, para fomentarlas en una tendencia general de desregulación e individualización de las relaciones laborales (Alós, Beneyto y Jódar, 2017). De hecho, en consonancia con la misma tendencia en Europa, las reformas políticas han buscado la flexibilización del mercado de trabajo y han encontrado en la contratación temporal atípica una clara vía de acción más allá de los sectores de baja productividad y ocupaciones de baja calidad (Molina y López-Roldán, 2015).

Desde una perspectiva más amplia, esos rasgos son los propios del modelo de empleo español que se identifica como neoliberal mediterráneo (Banyuls et

al., 2009). Este modelo es el resultado de la confluencia de diversas características definitorias: una estructura productiva de servicios con un predominio de la pequeña y mediana empresa, donde destaca el uso intensivo de la mano de obra, las bajas cualificaciones y la relativa baja productividad; un sistema productivo separado del educativo; prácticas empresariales tayloristas, con estrategias de reducción de costes y flexibilización externa de la gestión laboral escasamente interesada en la formación; una economía que incluye el trabajo sumergido; escaso número de empresas grandes con alto nivel tecnológico; la limitación de la acción sindical al ámbito primordial de la gran empresa que no se puede ejercer en el amplio tejido de empresas pequeñas, si bien los sindicatos cuentan con un importante reconocimiento y legitimación institucional. Todo ello ha conducido a alcanzar y mantener una alta segmentación del mercado de trabajo y altos niveles de desempleo. A ello se suma un sistema de bienestar débil, donde, si bien también hay que reconocer que el Estado ha mejorado sus prestaciones de servicios y transferencias desde la instauración de la democracia, el sistema fiscal y las políticas que restringen el sector público no acaban de resolver, con relación a Europa, las desigualdades que ese modelo de empleo genera y tiene que ser suplido por la solidaridad proveedora de las propias familias, con los efectos que ello supone para romper con las desigualdades de género si se defiende un modelo social equitativo de tiempos y actividades de la vida cotidiana. El balance de los últimos cuarenta años es el de profundos y rápidos cambios que han llevado a la modernización del país³, pero que se conjugan con la persistencia de problemas históricos estructurales que reproducen las desigualdades sociales, agravadas tras la crisis, en un modelo social de bajo coste (Martín-Artilles, 2008).

El caso de Argentina manifiesta algunos elementos comunes con el modelo español, si bien con una realidad socioeconómica distinta y agravada en tanto que país periférico, en particular, por sus menores capacidades tecnológicas, pero donde se dan también diferencias importantes internas en su estructura productiva entre sectores con alta y baja productividad, en contextos de inestabilidad macroeconómica y altos niveles de inflación. El mercado laboral argentino muestra sus especificidades en un marco de alto nivel de regulación. Con relación a la contratación temporal, Argentina es distinta, pues es una modalidad de relación laboral relativamente escasa, del orden del 10%, con una tendencia a reducirse como resultado de los cambios de regulación a partir de 2002 destinados a desincentivar su uso. La Ley de Contratos Laborales establece como norma general que las relaciones laborales son permanentes, si bien existen contratos de duración determinada que no excedan los cinco años, estacionales o temporales para necesidades específicas de las empresas, todos ellos con garantías similares a las de los permanentes (Maurizio, 2016). Pero, por otro lado, existe un gran volumen de trabajo informal de carácter asalariado o cuentapropista que congrega en buena parte los mismos efectos de debilidad

3. En el sentido de avance tecnológico, terciarización de la economía y acercamiento a los niveles de desarrollo de los países más avanzados.

en el empleo y de las condiciones de trabajo, por lo que, en Argentina, y también de forma general en América Latina, cabe hablar de un doble proceso de segmentación: el derivado de la división entre trabajo permanente y temporal y el derivado de la división entre trabajo formal e informal (ILO, 2016: 62).

Uno de los rasgos generales más destacables de ambos países es la identificación como países de industrialización tardía. Ishida y Miwa (2011) los definen como aquellos que han tenido un desarrollo industrial tardío pero rápido, y que hacia 1975 habían experimentado una reducción significativa en el sector rural y de la producción agrícola a favor de un sector industrial y, más notablemente, el crecimiento del sector de servicios. Por otro lado, es relevante para ambos países el carácter determinante de su estructura productiva, anclada en la reproducción de una diferenciación de sectores de baja y alta productividad a los que se asocian, altas y bajas cualificaciones, así como buenas y malas condiciones de trabajo.

En estas páginas presentamos los avances parciales realizados en el estudio de los procesos de desigualdad con relación al mercado de trabajo y su vínculo con los niveles educativos de los trabajadores y trabajadoras, en un ejercicio de investigación comparativa entre España y Argentina. El artículo se divide en tres apartados: explicitamos la perspectiva teórica, el modelo de análisis y la metodología empleada; presentamos los principales resultados del análisis y elaboramos unas conclusiones finales.

2. Perspectiva teórica, modelo de análisis y metodología

2.1. Perspectiva teórica

Los resultados de la investigación que presentamos en estas páginas tienen en cuenta dos aproximaciones teóricas principales: la de la segmentación del mercado de trabajo y la de la relación entre educación y mercado de trabajo que repasamos seguidamente.⁴

2.1.1. La perspectiva de la segmentación del mercado de trabajo

Desde el punto de vista de la segmentación, la división entre empleos atípicos y empleos estándar es una dimensión fundamental para determinar la estratificación que implican los segmentos del mercado de trabajo, pero es insuficiente para dar cuenta de la complejidad de un fenómeno que va más allá de una visión de *insiders* y *outsiders* y de la brecha salarial que conlleva (Dickens y Lang, 1988). Además, cabe relacionarlo, en un determinado marco

4. Nuestro análisis del mercado de trabajo y de las credenciales educativas se sitúa en un marco más general teórico-analítico que estamos desarrollando en el contexto del proyecto INCASI (López-Roldán y Fachelli, 2017b), en términos de lo que denominamos modelo AMOSIT (*Analytical Model on Social Inequalities and Trajectories*), donde, desde un planteamiento dinámico que tiene en cuenta las trayectorias vitales y la movilidad social, analizamos el mercado de trabajo en relación con las desigualdades sociales, en particular, relacionando el mercado de trabajo con el sistema educativo y el trabajo reproductivo y la vida cotidiana.

de regulación más o menos proclive, con las prácticas de gestión laboral de los empleadores/as (Banyuls et al., 2009), en particular, con la política de externalización de las empresas (Recio, 1991). Asimismo, el sector de actividad, el tamaño de la empresa o la capacidad de negociación de los trabajadores y trabajadoras son variables explicativas importantes, así como las características propias de la estructura productiva en la que se dan las dinámicas del mercado laboral (Fina y Toharia, 1987; Banyuls et al., 2017).

La perspectiva teórica heterodoxa de la segmentación del mercado de trabajo apunta en esta dirección y recoge una tradición de varias décadas de análisis y explicación de los procesos de estructuración de los mercados de trabajo de las economías capitalistas. Cuestionando el modelo neoclásico de mercado único ajustado en precios y cantidades según la lógica de la libre competencia y la teoría del capital humano, la perspectiva segmentacionista destaca el fragmentado funcionamiento de mercado de trabajo capitalista. Pone el acento en la diversificación del mercado laboral regido por normas específicas resultado de dinámicas sociales y de poder de los actores en función de los mecanismos explicativos que cada escuela ha razonado con sus especificidades. En este sentido, la teoría de la segmentación del mercado de trabajo reúne un conjunto de aproximaciones teóricas y análisis empíricos preocupados por explicar las desigualdades sociales que se producen por las posiciones ocupadas en el ámbito del trabajo asalariado como resultado de la confluencia de procesos sociales de articulación de factores relacionados tanto con la demanda como con la oferta de trabajo.

Recogiendo las aportaciones de Leontaridi (1998), Rubery (2007), Sánchez-López (2008) y Fernández-Huerta (2010), se pueden identificar cuatro orientaciones en la perspectiva teórica heterodoxa de la segmentación del mercado de trabajo. El trabajo seminal de la Escuela (Neo)Institucionalista (Doeringer y Piore, 1985), donde, desde la centralidad del lado de la demanda, la perspectiva del dualismo industrial, del cambio tecnológico, la organización de la producción y las instituciones, adoptando una perspectiva dualista, diferencian entre un mercado primario (de puestos de trabajo de calidad, estables, bien remunerados, cualificados y con posibilidades de promoción) y un mercado secundario (de puestos de baja calidad, inestables, con bajos salarios, alta rotación y poco cualificados). Introdujeron la distinción entre mercado interno y externo de trabajo con normas de regulación diferenciadas (Osterman, 1985).

La orientación marxista de la Escuela Radical estadounidense (Gordon, Edwards y Reich, 1986) enfatizó la perspectiva histórica del sistema de acumulación capitalista y la centralidad del dualismo industrial, dando cuenta de las estrategias empresariales de división del trabajo y de control del conflicto laboral y proponiendo la existencia de una tríada de segmentos, diferenciando en el segmento primario el independiente del dependiente, además del secundario. Destacó, en particular, las correspondencias entre los segmentos generados en el contexto de las relaciones sociales de producción y las características de la oferta como el sexo, la raza o la educación.

El enfoque del estructuralismo sociológico (Beck, Horan y Tolbert, 1978; Kalleberg, Wallace y Althausen, 1981) destacó la importancia de los factores estructurales de los puestos de trabajo vinculados a las características de la empresa (tamaño, sector de actividad, productividad), pues en función de ellas se podían ofrecer mejores condiciones laborales a sus trabajadores/as (de ingresos, promoción, etcétera). Cuestionaron, en particular, la estrategia empírica recurrente de expresar el dualismo en términos de sectores productivos de la economía (centrales y periféricos), planteando la heterogeneidad que se produce en el interior tanto de un sector como de una empresa.

Finalmente, la tradición europea desarrollada en torno a la llamada Escuela de Cambridge (entre otros, Rubery, 1978; Wilkinson, 1981; Craig et al., 1982; Humphries y Rubery, 1984; Sengenberger, 1988; Rubery y Wilkinson, 1994; Villa, 1990; Marsden, 1999; Michon, 2007), que señalan, junto a la relevancia de los aspectos institucionales y de los elementos contextuales de la organización, la existencia de una multicausalidad de factores que configuran los segmentos del mercado de trabajo interno y externo, su diversificación, así como la relevancia de las características de la oferta de trabajo y los aspectos relativos a la reproducción social. De la confluencia se deriva la literatura que analiza los llamados modelos nacionales de empleo (Bosch et al., 2009), y de la integración de tres tradiciones teóricas, la de la segmentación del mercado de trabajo, la socioeconomía feminista y la institucionalista comparativa, surge una propuesta teórica renovada de la perspectiva segmentacionista (Grimshaw et al., 2017).

Teniendo en cuenta los planteamientos heterodoxos de la literatura segmentacionista, durante los años 90, en el seno del grupo de investigación QUIT (Centro de Estudios Sociológicos sobre la Vida Cotidiana y el Trabajo), se desarrolló un modelo analítico de operacionalización y medición de la segmentación en términos de empleo donde se tienen en cuenta cuatro dimensiones generales fundamentales: la seguridad en el empleo, la cualificación, las características de las empresas y los ingresos (López-Roldán, 1996). Este modelo sirvió para dar cuenta de una investigación sobre las relaciones entre trabajo productivo y vida cotidiana (López-Roldán et al., 1998; Miguélez y Torns, 1998) y ha orientado otros trabajos de investigación del equipo donde se han planteado análisis de segmentación laboral (Miguélez y López-Roldán, 2014; Miguélez et al., 2011), y que seguiremos en este artículo. Este modelo de referencia se aplicará en esta investigación, tanto para el caso de España como el de Argentina.

En la literatura española y argentina se ha adoptado en distintas contribuciones la perspectiva de la segmentación laboral como referente explicativo de estructuración de los mercados de trabajo. Entre las españolas, podemos citar los trabajos de Recio (1988), Huguet (1999), Polavieja (2003), Alós-Moner (2008), Sánchez-López (2008), García-Nogueroles (2009), Fernández-Huerta (2012) y García-Serrano y Malo (2013). Entre las contribuciones argentinas, destacamos las de Salvia y Vera (2003, 2016), Neffa (2008), Alzúa (2009),

Vera (2013), Paz (2013), Bertranou et al. (2014), Beccaria y Groisman (2015) y Poy (2017).

En el caso argentino, la visión estructuralista de algunos de esos trabajos (Salvia, 2012; Chávez-Molina y Pla, 2013) se ha visto acompañada y se ha inscrito en una formulación teórica más general explicativa de la realidad económico-productiva de América Latina. Desde la denominada teoría de la heterogeneidad estructural propuesta en los años setenta por Pinto (1970), heredera de la propuesta de Prebisch (1949), se adopta una perspectiva de estructuralismo histórico para entender el funcionamiento económico y social de los países latinoamericanos⁵. Se entiende que se da una coexistencia de sectores de la economía modernos de alta productividad, similares a la de los países más desarrollados, con otros de baja productividad en actividades informales. La segmentación laboral sería la consecuencia de esas constricciones productivas, que tendrían su corolario en una segmentación de empleos en el mercado de trabajo entre actividades laborales de subsistencia propios del segmento secundario y empleos formales en sectores formales privados y públicos propios del segmento primario, y, más allá, de desigualdades en las condiciones de vida, que son persistentes en el tiempo.

Coincidiendo con los planteamientos generales de esta perspectiva, en nuestra aproximación no introduciremos la restricción de definir a priori una clasificación de los sectores informales y formales, si bien incluiremos una categoría que identifique el empleo informal, para entender que se pueden dar, sobre todo en el sector formal, procesos de segmentación del empleo internos con rasgos diferenciados de segmento primario y secundario que interaccionan con la categorización sectorial. No obstante, cabe esperar una alta correspondencia entre una y otra aproximación.

2.1.2. *La relación entre educación y mercado de trabajo*

El análisis de la relación entre formación y empleo ha dado lugar a una extensa literatura de teorización y análisis. Aquí nos interesa destacar esta relación desde el punto de vista de la conceptualización de la idea de sobreeducación (*over-education*). Kucel (2011) realiza un interesante análisis de las teorías que pueden ser vinculadas con ese concepto, y distingue la teoría del capital humano, la perspectiva del *matching theory*, la teoría de la movilidad ocupacional, el modelo de competencia y la teoría de la asignación. Además, podemos contemplar el concepto credencialismo que Collins (1979) acuñó para explicar cómo la creciente demanda y el uso de credenciales para garantizar el acceso a los niveles más altos de la sociedad puede contribuir a la inflación de su valor. Hay otros autores que suscriben un credencialismo débil como en el de modelo de competencia mencionado o el modelo de señalización (Spence, 1973), que postula que los empleadores/as tienen información imperfecta sobre las habilidades productivas

5. En los 80 el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) adoptó este esquema para dar cuenta del persistente sector informal urbano (Vera, 2013; PREALC-OIT, 1978).

de los individuos y toman la educación como señal. En este sentido, las credenciales educativas se utilizan en el proceso de selección para cribar a los individuos (Goldthorpe, 2014). Ortiz (2010) señala que desde el credencialismo se otorga gran importancia a la percepción de los empleadores/as sobre la productividad de los trabajadores/as, lo que hace que la educación sea considerada como una mera señal de la misma, por tanto, la sobreeducación podría ser ventajosa y relativamente permanente. Gil et al. (2017) afirman que las teorías credencialistas consideran el logro educativo como un bien posicional, lo que en un contexto de expansión educativa proporcionaría cada vez menos información a los empleadores/as sobre la productividad potencial de los empleados/as. Esto, a su vez, conduce a una disminución tanto del poder de señalización de la educación como de sus retornos en el mercado de trabajo. También afirman que la investigación actual está encontrando rendimientos decrecientes en la educación (medida por salario, clase social, ISEI o sobreeducación) debido a la expansión considerable de la educación superior desde los años setenta y la creación limitada de empleos altamente calificados.

Coincidimos con Kucel al afirmar que el término de *sobreeducación* es bastante engañoso, pues sugiere que una persona puede adquirir demasiada educación en su vida, y en ese caso reflejaría un exceso con respecto al trabajo desempeñado, y que no se utilizan completamente las habilidades adquiridas por el trabajador o trabajadora a través de la educación. Ortiz (2010: 47) va en esa línea al afirmar que la sobreeducación ocurre cuando la inversión en capital humano es excesiva para el trabajo que realiza el individuo en un momento determinado.

Ese es justamente el punto en que quisiéramos insistir para resaltar las implicaciones simbólicas y engañosas que entraña el término. Consideramos que el término *sobreeducación* no es adecuado cuando alude al hecho de «tener mucha educación para el trabajo que se está realizando» por tres motivos: uno de carácter más bien ontológico y dos prácticos. En primer lugar, nunca una persona puede estar sobreeducada, no lo está porque la educación es un bien invaluable para mejorar la calidad de vida en todos los ámbitos de nuestro quehacer, que supera por lejos el ámbito laboral. El trabajo es uno de los aspectos de la vida, central, pero el sistema educativo no tiene por objetivo solo la inserción laboral de sus egresados, sino más bien juega un papel fundamental en el desarrollo humano y profesional de una persona. En segundo lugar, desde un punto de vista práctico con implicaciones de política pública, si la sobreeducación es considerada un problema, la solución fácil y errónea sería educar menos. Este debate es el que genera el concepto y sobre todo es amplificado por los medios de comunicación, donde las voces que se levantan consecuentemente son a favor de recortar los recursos públicos destinados a la educación superior. Se trata de una medida desafortunada de un concepto mal nominado y, por ende, mal comprendido. En tercer lugar, el concepto mal nominado de sobreeducación conduce al ocultamiento de lo que consideramos el problema real. Este está vinculado al mercado de trabajo, al modelo de empleo y a la limitada capacidad de absorción de fuerza de trabajo, dada una estructura productiva con capacidad limitada de incorporar innovación y

tecnología, lo que conduce a limitaciones en la generación de puestos de alta calificación para que estos contribuyan a expandir las fronteras de producción de la economía en un contexto de apreciación de la educación. Como afirman Martín-Artilles et al. (2017), son las grandes empresas en mayor medida las que incorporan formación como un elemento de mejora de la competitividad, innovación tecnológica y organizativa, la mejora del proceso y la mejora en el producto, entre otros, mientras que las pequeñas empresas son intensivas en mano de obra y generan puestos de trabajo de baja cualificación, por tanto, invertir en formación representa un coste. En un contexto como el español y el argentino, con un sistema productivo con un amplio predominio de pequeñas y medianas empresas en sectores poco productivos, se reproduce un fenómeno estructural que conduce al anclaje económico y a la imposibilidad de cambiar la situación de una parte importante de puestos de trabajos que demandan una «subocupación» de la fuerza de trabajo educada.

El éxito del concepto *sobreeducación* ganó terreno a uno menos extendido, pero tal vez más acertado para su interpretación, que es el de *sobrecualificación* (*overskilling*), acuñado por McGuinness y Wooden (2007). No obstante, nosotros consideramos que el concepto que sería más adecuado para identificar la relación de una persona que tenga más cualificación en términos de conocimientos, habilidades o competencias que los que el puesto de trabajo requiere sería el de *subocupado*. Con ello se destacaría la noción de que la persona puede estar en un puesto mejor, pero que, por circunstancias diferentes, y aquí entrarían en juego todas las teorías citadas, en el momento de la observación, ocupa un lugar que subutiliza sus potencialidades y conocimientos. En términos agregados, nos situaríamos ante un modelo de empleo que finalmente infrautiliza su fuerza de trabajo.⁶

En el estudio de este fenómeno destacaremos finalmente que numerosos trabajos se han dedicado a analizar las diferentes formas de medir la sobreeducación aplicando diversas metodologías. Kucel (2011) revisa 52 trabajos al respecto. Para España, Marqués-Perales y Gil-Hernández (2015) utilizan la sobreeducación para referirse a los que tienen un título universitario (ISCED 5-A) y no están empleados/as en una ocupación comprendida entre los dígitos 11 y 34 de la ISCO-88, que asciende al 24%. Martínez-García (2017), además de proponer los tres indicadores utilizados en esta literatura (objetivo, subjetivo y estadístico), explora dos medidas con los datos del PIAAC (Programa Internacional de Evaluación de las Competencias de la Población Adulta). Para la población ocupada entre 25 y 65 años, los resultados obtenidos son: 14% de sobrecualificación objetiva, 21% la subjetiva de título educativo, 14% de sobrecualificación estadística, 15% de sobrecualificación tanto en lectura como en matemáticas.

6. Y que es diferente al concepto *subempleo* que utiliza la OIT para referirse a las personas que durante la semana de referencia trabajan o tienen empleo, y desean y están disponibles para trabajar mejor o más adecuadamente. El subempleo entonces se determina comparando la situación de empleo actual de una persona con una situación alternativa de empleo, es decir, una situación de empleo que los trabajadores/as desean y están disponibles para desempeñar (Mata, 1999).

2.2. Hipótesis

Planteamos una hipótesis general y dos hipótesis específicas. Entendemos que los procesos de producción de las empresas se inscriben en estrategias de segmentación con políticas de flexibilización y de subcontratación que permiten afrontar las exigencias de competitividad controlando los costes y las demandas de los trabajadores/as (Miguélez, 2004; Alòs, 2008; Banyuls y Recio, 2017). Así, como resultado, se combinan en mayor o menor medida, variando según el sector de la economía y el contexto de empresa particular, la existencia de trabajos flexibles con alta rotación cubiertos mediante contratación temporal que tienden a tener condiciones de trabajo precarias, frente a trabajos centrales para la producción con baja rotación cubiertos con contratación indefinida y empleos de mayor calidad, y estos también con diferencias internas relevantes.

En este sentido, nuestra hipótesis general establece que no existe un único mercado de trabajo que ajuste oferta y demanda. Por el contrario, se diferencian diversos segmentos que estructuran posiciones jerárquicas en el mercado laboral en correspondencia con ciertos perfiles específicos de la oferta de trabajo: género, edad, origen inmigrante o niveles educativos. Dichos segmentos se diferencian, en términos duales, entre un segmento primario de empleos de calidad, caracterizados por la estabilidad y niveles medios y altos de cualificación, y un segmento secundario donde la precariedad del empleo y los bajos niveles de cualificación son definitorios. A su vez, en cada segmento cabe introducir especificidades y diferencias internas de mejores o peores condiciones laborales. En el segmento primario, cabe diferenciar en su interior dos perfiles primordiales: un segmento primario superior, de altos niveles ocupacionales y mejores condiciones de empleo, y un segmento primario inferior, de niveles de cualificación intermedios, ambos con el rasgo de la seguridad laboral. En el segmento secundario cabe identificar asimismo posiciones extremas.

Este proceso general de segmentación del trabajo se moldea bajo condiciones históricas, institucionales y culturales distintas que explicarían de forma específica la configuración de aquellos mecanismos de división, entendida como una dinámica general que se puede darse en contextos sociales distintos. En este sentido, planteamos, no obstante, que cabe esperar estructuraciones similares del mercado de trabajo entre ambos países. De manera específica, proponemos aportar evidencias de una hipótesis de trabajo en términos comparativos entendiendo que los mecanismos de desigualdad que operan en la estructuración del mercado de trabajo en España y Argentina, con las singularidades propias de cada sociedad, son similares en sus resultados y se reflejan en un patrón similar de segmentación del mercado laboral.

Finalmente, otra hipótesis específica en términos de la relación de la segmentación del empleo con el nivel educativo de la fuerza de trabajo postula que cabe esperar una asociación positiva entre la calidad del empleo y el nivel educativo de los trabajadores/as: a mayor nivel educativo (años de escolaridad), mayor nivel en la escala de ocupaciones. No obstante, la expansión educativa de los últimos años, sobre todo en el caso de España, ha comportado alcanzar altos niveles de educación formal que no se han visto

correspondidos linealmente por un crecimiento en la demanda de los puestos de trabajo más cualificados. En nuestro planteamiento, entendemos que, más que un debilitamiento de las credenciales educativas, lo que se produce es una falta de capacidad de absorción de la mano de obra calificada dada la estructura productiva anclada de ambos países, es decir, donde se reproduce una parte importante de la economía con baja productividad, arraigada y relativamente inmóvil en el tiempo, y que este fenómeno de desajuste, sobre todo teniendo en cuenta el nivel educativo universitario, se produce en mayor medida en España que en Argentina, dada la importante expansión educativa experimentada en el primer país.⁷

2.3. *Operativización del modelo*

Nuestro modelo de análisis de segmentación se circunscribe a un estudio comparativo estático en el conjunto de la población ocupada asalariada. Por otra parte, se adopta un modelo de análisis que tiene en cuenta la perspectiva del empleo y no la del trabajo, entendiendo que la segmentación del trabajo, originada desde el lado de la demanda en el contexto de una organización de la producción y del trabajo, con funciones y cualificaciones efectivas observables en realidades microsociales de los puestos de trabajo, se traduce, en términos de características contractuales y condiciones de empleo, en la configuración de una estructuración agregada de la segmentación de carácter macrosocial. En esa generalización intervienen los elementos institucionales, las pautas sectoriales, el marco de relaciones laborales, el vínculo con la esfera reproductiva y otras instancias mesosociales que no tratamos en el análisis.

En nuestro modelo de segmentación, ajustado a las bases de datos con las que contamos, consideramos las interrelaciones de diversas dimensiones de caracterización de las desigualdades en el empleo, contraponiendo diversos indicadores desde el punto de vista de la demanda y de la oferta de fuerza de trabajo (tabla 1). Las dimensiones que definen el lado de la demanda son: la seguridad, como una dimensión de la estabilidad y precarización del empleo; la cualificación, que diferencia niveles ocupacionales o categorías profesionales formales⁸; la dimensión salarial, como indicador de la calidad del empleo, y, por último, diversas características de las empresas que contextualizan el marco de relaciones sociales y organizacional donde se dan los empleos —el tamaño

7. En el caso español, de hecho, se produce un fenómeno de expansión educativa que permite la ocupación de una parte significativa de fuerza de trabajo más cualificada en algunos sectores de la economía tecnológicamente avanzados, pero al mismo tiempo —para una parte de la población autóctona y la de origen inmigrante— crece también la ocupación menos cualificada en los sectores más intensivos en mano de obra. Se genera así un proceso de polarización de la estructura de clases (Bernardi y Garrido, 2008; Molina y López-Roldán, 2015; Fachelli y López-Roldán, 2017).
8. Como indicador de la cualificación, se emplea la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones, que mide de forma jerárquica las características similares de las tareas y cometidos de los empleos y la capacitación necesaria para desempeñarlas (competencias), junto con el desempeño de funciones de supervisión.

Tabla 1. Dimensiones e indicadores del modelo de segmentación del empleo*

Caracterización de la demanda de empleo	
Dimensión	Indicadores / Variables
Seguridad	Tipo de contrato y duración: <i>indefinido, >6 meses, <6 meses, informal</i> Tipo de jornada: <i>tiempo completo, tiempo parcial</i> Tiempo en la empresa: <i>agrupación en meses-años</i>
Cualificación	Nivel ocupacional: <i>agrupación de los niveles ocupacionales</i> Supervisión: <i>dirección, mando, encargado/a, empleado/a</i>
Ingresos salariales	Deciles salariales: <i>decil 1 a decil 10</i>
Caracterización de la empresa	Sector de actividad: <i>primario, 3 industrias, construcción, comercio, transporte-comunicaciones, financiero-profesional, administración pública, otros servicios</i> Titularidad de la empresa: <i>pública, privada</i> Tamaño de la empresa: <i>agrupación según el número de trabajadores/as</i>
Caracterización de la oferta de empleo	
Dimensión	Indicadores / Variables
Género	Sexo: <i>varón, mujer</i>
Edad	Edad: <i>agrupación por intervalos de edad</i>
Inmigración	Nacionalidad: <i>nacional, extranjero</i>
Educación	Nivel educativo: <i>primaria, secundaria, superior</i>

* Según la variable, la categorización diferirá ligeramente según la fuente de información de cada país (ver tabla 1 del anexo).

Fuente: elaboración propia

de la empresa, el sector y la titularidad—. Desde el lado de la oferta, se consideran cuatro dimensiones de caracterización: el género, la edad, la inmigración y la educación.

2.2. Fuentes de datos y metodología de análisis

Las ocho dimensiones con las que estructuramos las posiciones desiguales en el mercado de trabajo dan lugar a 13 variables que se construyen de forma similar con los datos disponibles para España y Argentina. En ambos casos trataremos datos de encuestas sobre la fuerza de trabajo referidos al año 2016. Para el caso de España, analizamos los datos de la Encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística (INE), considerando un total de 30.037 trabajadores/as asalariados/as. En el caso de Argentina, tomamos el cuarto trimestre de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), con una muestra de 17.798 individuos asalariados.

Desde el punto de vista metodológico, nuestro objetivo es triple. Por un lado, se trata de comparar los factores de estructuración del mercado de trabajo para España y Argentina y determinar el grado de similitud o disimilitud de los perfiles de segmentación del empleo de ambos países. Por otro, se busca

obtener una variable de segmentación del mercado de trabajo de cada país y así comparar el grado de similitud o disimilitud de los segmentos laborales. Finalmente, nuestro análisis se completa relacionando los resultados de la tipología de segmentación con la variable de nivel educativo para dar cuenta de la subocupación, centrando la mirada en el caso específico de los graduados universitarios y comparando el número teórico de graduados universitarios que deberían situarse en el segmento primario con los efectivamente ubicados en él.

Formalmente, se trata de obtener una tipología de segmentos de empleo definidos en un espacio de atributos de 13 variables originales y 74 categorías asociadas. Para ello, aplicamos una metodología de construcción tipológica que denominamos estructural y articulada (López-Roldán, 1996), donde, principalmente, se combinan de forma secuencial dos técnicas de análisis multivariable: el análisis factorial, para analizar la relación entre las variables y sintetizarlas en un conjunto reducido de factores de diferenciación que definen los factores de estructuración del mercado de trabajo, y el análisis de clasificación, para agrupar a los individuos en un número de grupos o segmentos de empleo, los más homogéneos internamente y lo más heterogéneos entre sí. Finalmente, esa medida se compara con el nivel educativo.

Como nuestras variables son medidas todas ellas como categóricas, la técnica factorial que aplicamos es el análisis de correspondencias múltiples. Los factores obtenidos, sintéticos y medidos en una escala cuantitativa, se emplean a continuación como criterios clasificatorios en el análisis de conglomeración donde se ha aplicado un método mixto: primeramente, se procede a clasificar a los individuos según el método jerárquico ascendente Ward, o de mínima pérdida de inercia, y, posteriormente, considerando la partición del árbol de agregación en un número dado de grupos, se procede a optimizar la clasificación inicial aplicando el método de centros móviles (López-Roldán y Fachelli, 2015).

3. Resultados

3.1. Análisis descriptivo de las variables

En la tabla 1 del anexo se pueden observar las frecuencias de las variables empleadas en el análisis. La primera dimensión, la de seguridad en el empleo, considera, en primer lugar, el tipo de contrato y la duración, donde destaca que España tiene 15 puntos más de asalariados/as con trabajos indefinidos que Argentina. Esta diferencia se explica, en particular, por un rasgo definitorio que distingue ambos mercados laborales como es la existencia de un importante sector de trabajo informal en el país latinoamericano que alcanza el 24% del empleo asalariado, por tanto, de una relación de empleo que se corresponde en general con un trabajo precario y carente de derechos reconocidos. Esta ausencia de contrato unido al 15% de temporalidad supone una cota de mayor nivel de inseguridad contractual que refleja este indicador: del 39%, que contrasta con el 24% que resulta para el caso español.

En esta primera dimensión, consideramos también el tiempo en la empresa: la antigüedad laboral entre 0 y 1 año es similar: del 17% en ambos países.

Argentina tiene, en general, menos antigüedad en su fuerza laboral, lo cual es producto en parte de un efecto demográfico, al tener una población más joven que la de España, donde el 48% tiene más de 5 años de antigüedad. En el caso español, la proporción de población trabajadora que supera los 4 años de antigüedad asciende al 70%.

En tercer lugar, tuvimos en cuenta como indicador de empleo estándar, desde la dimensión de seguridad, el tipo de jornada, diferenciando entre tiempo completo y parcial. En España el porcentaje de empleo a tiempo completo es algo superior, del 83%, mientras que en Argentina es del 78%.

Por lo que se refiere a la segunda dimensión de cualificación, los datos muestran en España que la pirámide ocupacional está más sesgada hacia la cumbre, y hacia la base en Argentina, con mayor polarización en el caso español. Las categorías de directivos/as y técnicos/as y administrativos/as suman el 44% en España, mientras que en Argentina ese valor es del 26%. Por su parte, los trabajadores/as cualificados/as (con calificación operativa) se acercan al 50% en Argentina, mientras que son el 41% en España, en contraste con el mayor peso que tiene en Argentina el trabajo no cualificado asalariado: del 27% frente al 14% español. Estos perfiles se complementan con un indicador adicional de la dimensión de cualificación que tiene en cuenta el desempeño de responsabilidades de supervisión del trabajo de otras personas. Consecuentemente, España muestra un mayor nivel de supervisión (15%) que Argentina (5%).

Con relación a los ingresos salariales, disponemos de la información agregada en deciles para ambos países.

Bajo la dimensión de caracterización de la empresa en la que se da la relación de empleo, recogemos diversas variables que reflejan el contexto organizacional y sectorial en el que se inscriben los empleos. En primer lugar, la distribución por sectores de actividad muestra una de las diferencias más importantes entre ambos países, que se produce en la dimensión de la ocupación de la administración pública, que es el mayor subsector de ocupación en los dos, pero superior en casi 6 puntos porcentuales en el caso argentino. Por el contrario, el sector del comercio y el financiero-profesional son notablemente más importantes en España que en Argentina, pues casi se duplican. También se registra en España un mayor peso de los subsectores industriales, del 16% frente al 13% en Argentina, y de otros servicios. Sin embargo, es algo más importante el sector de la construcción en el país latinoamericano⁹. Como resultado de esta distribución sectorial, la dimensión de la titularidad pública de las empresas se da por igual en ambos países y aglutina una cuarta parte del empleo. Respecto al tamaño de las empresas, atendiendo al indicador del número de trabajadores/as, las distribuciones tienen cierta similitud, en las que destaca el mayor peso que tienen las empresas más pequeñas, de 5 o menos trabajadores/as, que concentran casi el 27% de la fuerza de trabajo asalariada en

9. Cabe señalar que la EPH argentina recoge información fundamentalmente de la población urbana e infravalora el peso del sector primario, por lo que su introducción haría variar algo los valores comentados.

Argentina y el 18% en España. El resto de los porcentajes no presenta grandes diferencias entre ambos países.

Con relación a las variables de caracterización de la oferta de empleo, se observan diversas diferencias entre ambos países. En primer lugar, la variable sexo muestra para el caso de España una distribución de asalariados y asalariadas equilibrada, cercana al 50%, mientras que en Argentina las mujeres tienen una inserción laboral que representa el 45% del total de la población asalariada.

Los datos de distribución de las edades evidencian un mercado laboral argentino con un mayor peso de los más jóvenes y que la entrada es más tardía en el mercado de trabajo español. En la franja de edad entre 16 y 24 años, se incluye el 13% de la fuerza laboral asalariada, mientras que este porcentaje representa el 5% en el caso de España. Lo mismo sucede con las dos franjas siguientes de edades más jóvenes para invertirse en favor de España a partir de los 35 años, mostrando el mayor envejecimiento de la pirámide poblacional asalariada, si bien en la última franja etaria se vuelve a igualar o invertir ligeramente.

El indicador de nacionalidad nos revela otro rasgo de la oferta laboral, donde podemos observar en este caso un mayor peso laboral de las personas de origen extranjero en España, de casi el 8% versus el poco más del 5% de Argentina.

Por último, la información del nivel educativo pone de manifiesto la desigual distribución entre ambos países: la mayor expansión educativa en España se refleja en un bajo porcentaje de población con niveles educativos de primaria y un mayor porcentaje en los niveles superiores de educación. Entre la población asalariada, casi el 31% tiene una titulación universitaria, valor que se reduce al 14% en Argentina, en que destaca el dato de un 33% de población trabajadora con estudios de primaria.

De esta lectura se concluye pues la existencia de diferencias destacables en los mercados laborales asalariados español y argentino, con mayores niveles de cualificación y menor precarización en España con relación al país austral. La cuestión que se suscita a continuación es cómo se incardinan ese conjunto de indicadores para configurar factores de desigualdad de posiciones en el mercado de trabajo, en qué medida se asemejan ambos países, y a qué segmentos de empleo dan lugar.

3.2. Factores de segmentación del empleo

En un primer análisis buscamos obtener los principales factores de diferenciación de la fuerza de trabajo asalariada a partir de la interacción del conjunto de 13 variables elegidas como espacio social de expresión de la dinámica de segmentación del empleo. Estos factores sintéticos se obtienen combinando las variables categóricas originales mediante la aplicación de un análisis factorial de correspondencias múltiples. Con él podemos reducir de forma parsimoniosa a unos pocos factores significativos que acumulan la información multidimensional inicial de las categorías activas de las 13 variables que definen simultáneamente

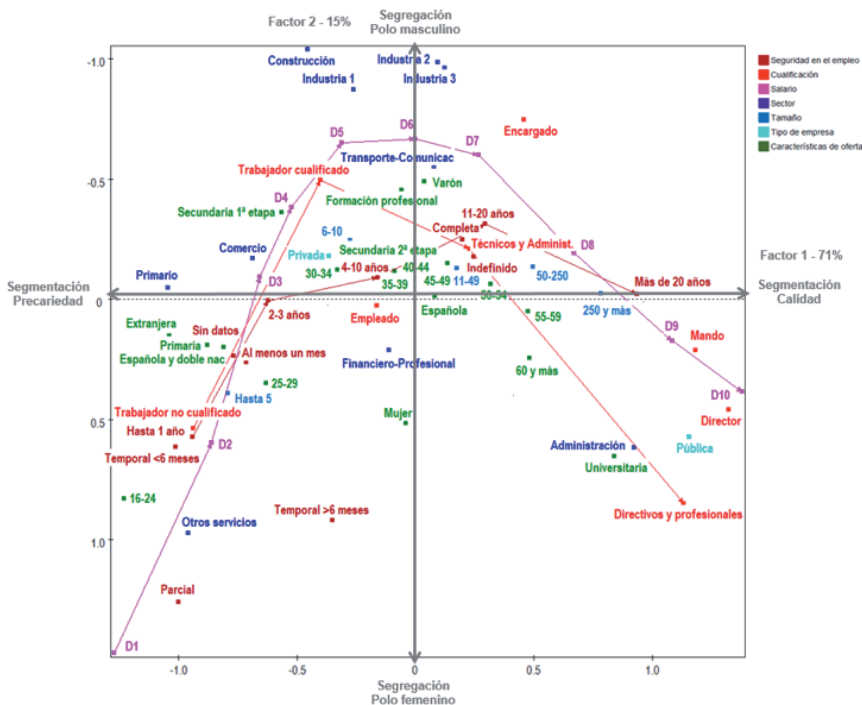
neamente las características de los empleos, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta. Como resultado de nuestro análisis, tenemos dos factores principales en ambos países que explican el 86% de la varianza en el caso de España y el 88% en el caso de Argentina. Estos dos factores, o dimensiones sintéticas y significativas de la información, expresan un patrón general de comportamiento similar en ambos países que pasamos a comentar (ver los gráficos 1 y 2 adjuntos, y las tablas 2 y 3 del anexo).

El primer factor principal acumula la mayor parte del poder explicativo de la información contenida en las variables originales: el 71% en España y el 72% en Argentina. Se trata de un eje fundamental de segmentación del empleo para los dos países, con una coincidencia de rasgos donde se opone, por un lado, el perfil de los empleos atípicos de peor calidad, es decir, los más inseguros por contratación temporal de corta duración, los basados en relaciones laborales informales, los que tienen jornadas a tiempo parcial, entre trabajadores y trabajadoras jóvenes que llevan poco tiempo en la empresa realizando los trabajos menos cualificados, sin responsabilidades de supervisión y con bajos niveles de estudios. En consecuencia, se corresponden con los empleos que tienen los más bajos niveles salariales del mercado de trabajo. Son empleos característicos de las pequeñas empresas, de titularidad privada, especialmente del sector de otros servicios, construcción y el comercio (también del sector primario en el caso español). Es el perfil que define la polaridad más precaria y devaluada del mercado laboral, donde se posiciona una parte de la población autóctona, la más joven y menos cualificada, pero sobre todo la población de origen inmigrante.

Por otro lado, se contraponen el perfil del empleo seguro y de calidad, caracterizado por la formalización de contratos indefinidos en jornadas completas y donde tienen lugar las relaciones laborales con mayor antigüedad en la empresa. Se corresponden con puestos de trabajo en los que se desempeñan funciones de niveles medios y altos de cualificación, por tanto, a los que se asocian responsabilidades de supervisión y niveles educativos medios y altos. Como resultado, es el perfil al que se asocian los mayores niveles salariales. Se dan sobre todo en empresas medianas y grandes, de forma destacada en el sector público, aunque también en los sectores de la industria y parte de los servicios: administración pública, educación, sanidad, transporte-comunicaciones. Es también el caso del subsector financiero y profesional para Argentina, aunque no lo es tanto para España, pues se sitúa en el centro del gráfico atraído por la presencia de rasgos del extremo más inseguro. La estabilidad laboral que emerge de esta polaridad de la primera dimensión se corresponde a su vez con el perfil de más edad de la fuerza de trabajo de ambos países, así como con la presencia dominante de la población autóctona.

Concluimos, pues, la configuración de un factor principal de diferenciación de la población asalariada que podemos identificar como de segmentación laboral al contraponer un perfil de segmento primario, de calidad, con seguridad, cualificación y mejor remuneración, de calidad en el empleo, por tanto, contra un perfil de segmento secundario, caracterizado por la inseguridad, la baja cualificación, la baja remuneración y la mayor desprotección, de precariedad laboral.

Gráfico 1. Espacio social de segmentación del mercado de trabajo español



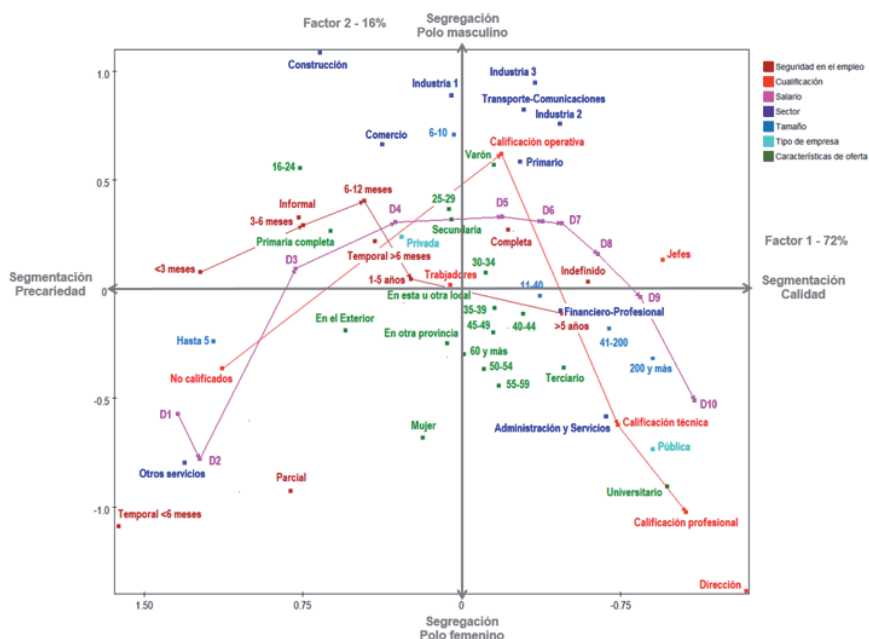
Fuente: elaboración propia a partir de la EPA de 2016.

Un segundo factor, con un peso mucho menor, del 15% en el caso de España y del 16% para Argentina, matiza el primer factor para diferenciar las posiciones intermedias de las extremas que expresa este. Esta contraposición se manifiesta en el gráfico factorial dibujando una nube de puntos con una forma parabólica, identificando el conocido efecto Guttman del análisis de correspondencias. Así pues, en un extremo del eje factorial encontramos el perfil de los niveles ocupacionales intermedios de trabajadores cualificados u operativos, característicos en particular de las empresas privadas de la industria, la construcción y el transporte. Son rasgos compartidos por ambos países, la diferencia radica en que en el caso español se trata de empleo estable, mientras que en el argentino incluye también la informalidad.

En el otro extremo del segundo eje factorial, separados en el primero, pero ocupando un mismo espacio desde la mirada del segundo, nos encontramos simultáneamente en ambos países empleos seguros e inseguros, altos y bajos niveles profesionales, altos y bajos ingresos, sector público y otros servicios.

Esta confluencia en esta polaridad del segundo factor adquiere su sentido por la asociación que mantiene con la variable sexo, que es neutral en el primer

Gráfico 2. Espacio social de segmentación del mercado de trabajo argentino



Fuente: elaboración propia a partir de la EPH de 2016.

factor y que emerge en este segundo para expresar una dimensión de segregación ocupacional: en el polo de niveles intermedios se ocupan los varones preferentemente y en el polo de los extremos las mujeres, que están ocupadas de forma polarizada tanto en bajos como en altos niveles ocupacionales. Además, destaca la asociación que se da entre jornadas completas de los varones y jornadas parciales de las mujeres. La particularidad del caso español es que la contraposición de niveles medios y extremos se corresponde por igual con la distribución de la edad, contraponiendo las edades intermedias respecto de los jóvenes y mayores. En el caso argentino no se da tan claramente y tienden a asociarse las edades jóvenes y medias con el polo intermedio y las mayores con el polo de los extremos. Esta oposición entre niveles intermedios y el resto remite también a un factor específico de segmentación, pues contribuye a establecer la distinción entre el perfil de segmento primario inferior frente al resto, y sobre todo frente al segmento primario superior.

En resumen, mediante el análisis factorial concluimos que se estructuran posiciones desiguales en el mercado de trabajo asalariado en base a dos factores principales de diferenciación del empleo, tanto en España como en Argentina, y que identificamos como un primer eje principal de segmentación y uno secundario de segregación. Cabe subrayar que, empleando los mismos indicadores de segmentación del empleo en ambos países, desde la particularidad de

cada formación social, emergen realidades laborales de desigualdad coincidentes en contenido y magnitud.

Con estos resultados, nos planteamos seguidamente cómo se expresan estos factores de desigualdad laboral en términos de grupos de trabajadores y trabajadoras que comparten unos mismos perfiles en ese espacio laboral, es decir, cuáles son los tipos o segmentos de empleo que se configuran. Para ello aplicaremos un análisis de clasificación.

3.3. Tipologías de segmentación del empleo

Teniendo en cuenta como criterios de clasificación los dos factores de segmentación y segregación que emergen del análisis de dimensionalización, procedimos a ejecutar un análisis clasificatorio para obtener una tipología de segmentos de empleo para España y Argentina. Tras la realización de múltiples ejercicios de validación en términos de estabilidad de resultados, relevancia sustantiva y capacidad interpretativa, se concluyó la configuración de una tipología para cada país con cuatro tipos de estratificación del mercado de trabajo y, como veremos, resultado que nos permite tipificar las desigualdades sociales en el mercado de trabajo tanto en términos duales como en forma de una tríada de segmentos.

En los gráficos 3 y 4 adjuntos y las tablas 3 y 4 del anexo se pueden consultar los datos descriptivos de los perfiles de cada tipo de ambos países que nos ayudan a dar identidad a los segmentos de empleo. Pasamos a continuación a resumir sus principales rasgos en el orden jerárquico que emerge desde el segmento inferior al superior.

Para España, el tipo 1 conglojera el 15% de los casos con el perfil de segmento secundario más extremo que hemos denominado inferior. Comparte con el siguiente tipo los bajos niveles de cualificación y la inseguridad del empleo, y su rasgo definitorio es el de congregar a las mujeres (78% del tipo) con el menor nivel de ingresos (el 59% está en el decil 1) debido, en particular, a que el 80% del grupo está contratado a tiempo parcial. Se trata de empleos feminizados en empresas pequeñas privadas especialmente de otros servicios y financiero-profesional. Poseen en general un perfil de personas jóvenes con bajo nivel educativo y una mayor presencia de la población de origen inmigrante (17%).

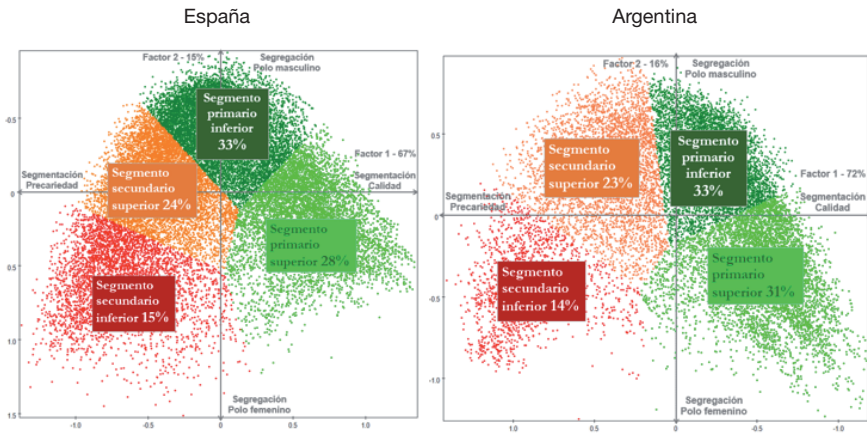
Por su parte, en el tipo 2, con el 24% de las personas asalariadas, predomina igualmente la ocupación insegura y poco cualificada en empresas privadas de pequeño tamaño, características del comercio, de otros servicios, de la construcción, del financiero-profesional y del sector primario donde se dan también los más bajos niveles salariales, si bien más atenuados que en el caso anterior, repartidos entre los deciles 1 a 5. Se trata de relaciones laborales sin antigüedad en la empresa, de personas jóvenes con bajos niveles de estudios o secundarios, con una mayor presencia femenina (53%) y de la población extranjera (15%).

El tipo 3, con el 33% de los trabajadores/as asalariados/as, reúne el empleo característico del segmento primario inferior. Esto es, se trata de empleos esta-

bles a jornada completa ocupados por trabajadores/as cualificados/as y técnicos/as-administrativos/as de empresas privadas en los sectores de la industria, la construcción, el comercio y transporte-comunicaciones principalmente, con antigüedad en las empresas medianas o grandes donde se emplean. Se sitúan en los niveles medios de ingresos, entre el decil 4 y 8. Es un perfil de empleo masculinizado (el 75% son varones) con niveles educativos de secundaria y formación profesional, en edades de entre 30 y 54 años, con baja presencia de personas inmigrantes.

Finalmente, el tipo 4 representa el 28% del empleo asalariado que identificamos como segmento primario superior. Reúne las mejores condiciones de empleo: seguridad, alta cualificación, responsabilidades de supervisión, altos niveles salariales y antigüedad en la empresa. Son características presentes sobre todo en empresas grandes y de la administración pública específicamente (70%). El perfil de estos asalariados/as es el de los autóctonos/as de mayor edad, de 45 años en adelante, con mayor presencia femenina (el 57% son mujeres) y altos niveles de formación (el 75% son universitarios).

Gráfico 2. Espacio social de segmentación del mercado de trabajo argentino



Fuente: elaboración propia a partir de la EPA (España) y de la EPH (Argentina) de 2016.

Para Argentina, el tipo 1 supone el 14% del trabajo asalariado y, de forma coincidente con el resultado para España, se caracteriza por la precariedad del empleo en términos de seguridad, con los más bajos ingresos. Como segmento secundario inferior, congrega los empleos de baja cualificación en el sector de otros servicios en empresas privadas pequeñas ocupados por mujeres (90%) en jornadas a tiempo parcial (70%), con contratos eventuales (59%) o informales (36%). A semejanza del mismo tipo español, sobresale la proporción de población de origen inmigrante, pero difiere en la caracterización según la

edad; en el caso argentino no es un rasgo propio de la juventud, sino que tiende a polarizarse entre personas muy jóvenes y las más mayores.

El tipo 2, con el 23% de los casos, identifica, de forma equivalente al tipo español, al segmento secundario superior. Los rasgos de inseguridad y la baja cualificación son absolutamente dominantes: 59% de la informalidad, 19% de la temporalidad contractual, 42% en ocupaciones no calificadas y 52% en calificación operativa. En correspondencia, tienen salarios bajos que se mueven entre el decil 1 y el 4. A diferencia del tipo español, predominan los varones (68%) y se ocupan en empresas privadas pequeñas de la construcción, el comercio y también del sector industrial 1, en algunos casos con cierta antigüedad en la empresa. Son personas fundamentalmente jóvenes con bajo nivel educativo.

El tipo 3 argentino representa el 33% del empleo asalariado, y lo reconocemos de forma similar al tipo español como segmento primario inferior. Coincide en ocupar a trabajadores/as indefinidos/as (87%) a jornada completa con la categoría de calificación operativa (78%) en empresas privadas de la industria 2 y 3, el comercio y transporte y comunicaciones, que tienden a ser medianas o grandes. Sin embargo, no muestra como rasgo destacable la antigüedad en la empresa del caso español, por lo que se distribuye de forma similar al conjunto de la población asalariada. Sí que se sitúa en los niveles medios de ingresos, entre el decil 5 y 8. Comparte asimismo la masculinización (el 80% son varones), el predominio del nivel de estudios secundarios y de las edades intermedias.

Por último, el tipo 4 se corresponde con el segmento primario superior, con un peso del 31%. La descripción de su perfil redundante en los rasgos de su homólogo español, identificando la mayor calidad de empleo: contratación indefinida, calificación técnica o profesional, los mayores ingresos, la mayor antigüedad en la empresa. Coincide en tratarse de empresas grandes y en el predominio de la ocupación en la administración pública y servicios de apoyo (79%), junto con el sector financiero-profesional. Su perfil es también el de autóctonos a partir de 35 años de edad con un predominio de la población femenina, más acentuado que en el tipo español (el 63% son mujeres), y con alto nivel formativo. Este último rasgo difiere con relación a España por su diferente composición; en Argentina el segmento se reparte entre un 38% de universitarios y un 36% de nivel educativo de terciario.

Constatamos, pues, el alto grado de similitud en la estructuración del mercado de trabajo español y argentino, con una tipología de segmentos de empleo que tipifica de forma coincidente las posiciones desiguales de la ocupación asalariada, incluso en magnitudes parecidas. En la tabla 2 se presentan los cuatro tipos que emergen de nuestro análisis y que hemos identificado como segmento primario, separando el superior del inferior, y segmento secundario, distinguiendo también un nivel superior e inferior. Esta división del empleo asalariado en cuatro tipos revela igualmente la segmentación del mercado laboral en términos duales, y agrupa los dos segmentos primarios y los dos secundarios, o en términos de una tríada de categorías aunando los dos tipos

Tabla 2. Distribución de la tipología de segmentación del empleo para España y Argentina según diferente número de segmentos

Tipología en 4 segmentos	Espania		Tipología en 3 segmentos	Espania		Tipología en 2 segmentos	Espania	
	Espania	Argentina		Espania	Argentina		Espania	Argentina
1° superior	28%	31%	1° superior	28%	31%	1°	61%	64%
1° inferior	33%	33%	1° inferior	33%	33%			
2° superior	24%	23%	2°	39%	37%	2°	39%	37%
2° inferior	15%	14%						

Fuente: elaboración propia a partir de la EPA de 2016 para España y la EPH de 2016 para Argentina.

secundarios, como se muestra en la tabla. El hecho relevante es la confluencia de dinámicas de segmentación laboral en ambos países con los mismos rasgos generales en sus resultados y la emergencia de unos segmentos muy similares que identifican y estratifican las desigualdades en el empleo. Una cuestión relevante a plantear en futuros análisis sería avanzar sobre el estudio de las causas de estas similitudes.

3.4. Segmentación del empleo y educación formal

Con el fin de explorar la hipótesis específica sobre la relación entre los segmentos obtenidos en Argentina y España, y los niveles educativos, presentamos los resultados de la tabla 3 y el gráfico 4. Observamos que globalmente se confirma que, a mayor educación formal, el trabajador o trabajadora se ubica en un segmento de mejores condiciones. Así, en España el 78% de los trabajadores/as con primaria está ubicado en los segmentos secundarios (superior e inferior); en Argentina ese valor es del 61%. Los asalariados/as con educación secundaria se posicionan en mayor medida en los segmentos intermedios (primario inferior y secundario superior) en ambos países, mientras que el 66% de los que tienen formación profesional en España se encuentran en los segmentos primarios. El 82% de los trabajadores/as con terciario en Argentina se encuentra en ambos segmentos primarios.

Por su parte, respecto a la relación entre segmentación del mercado laboral y su vinculación con la educación superior, cabe realizar varias puntualizaciones. En el caso de España, las personas que tienen un grado universitario se encuentran en los segmentos primarios, con porcentajes elevados; el 69% del primario superior son universitarios, pero en menor medida que en Argentina, donde esta cifra alcanza el 86%. Estos datos van en línea con el hecho de corroborar la hipótesis sobre la existencia de correspondencia entre niveles educacionales altos y posicionamiento en segmentos de mayor calidad. Pero al mismo tiempo revelan el desajuste y la subocupación que suponen.

El tema contextual es muy importante, dado que, como muestra el gráfico 4, entre los asalariados/as hay el 31% de universitarios en España y el 14% en Argentina. Esta situación diferenciada nos permite preguntarnos en qué

Tabla 3. Distribución de la tipología de segmentación del empleo según los niveles educativos en España y Argentina

España					
Nivel educativo	Segmento de empleo				% Total educación
	1º superior	1º inferior	2º superior	2º inferior	
Primaria	2,8%	19,5%	45,0%	32,7%	4,8%
Secundaria 1ª etapa	3,9%	43,8%	34,1%	18,2%	27,0%
Secundaria 2ª etapa	16,9%	39,4%	28,1%	15,6%	23,4%
Formación profesional	14,5%	52,0%	22,7%	10,7%	13,9%
Universitario	68,5%	12,1%	9,8%	9,7%	30,8%
% Total segmentación	28,3%	33,0%	24,2%	14,6%	100%
Argentina					
Nivel educativo	Segmento de empleo				% Total educación
	1º superior	1º inferior	2º superior	2º inferior	
Primaria	6,6%	32,7%	35,6%	25,1%	33,5%
Secundaria	17,6%	45,8%	24,5%	12,0%	33,2%
Terciario	55,3%	26,5%	12,3%	5,9%	19,8%
Universitario	86,4%	10,1%	1,9%	1,6%	13,5%
% Total segmentación	13,8%	22,8%	32,8%	30,7%	100%

España: N=30.037, Chi-cuadrado=12.097 (sig.=0,000), V de Cramer=0,366.

Argentina: N=17.738, Chi-cuadrado=7.332 (sig.=0,000), V de Cramer=0,371.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPA de 2016 para España y la EPH de 2016 para Argentina.

medida existe una devaluación de las credenciales educativas, si seguimos el postulado de la teoría credencialista. Por un lado, cabe afirmar que deberíamos falsarlo, pues los universitarios están mayormente ubicados en los segmentos correspondientes a mayor calidad de la ocupación, sobre todo en el caso de Argentina. Por otro lado, si de la máxima cualificación formal, los universitarios, cabe esperar una inserción laboral al más alto nivel, la conclusión, mirando el lado de la demanda y no el de la oferta, la supuesta devaluación no es más que la expresión de la incapacidad del sistema productivo para expandirse con altos niveles de innovación y productividad y de absorber, en consecuencia, una fuerza de trabajo preparada para ello, apreciada educativamente, no devaluada. Mientras el país permanece anclado en los mismos parámetros de estructura productiva dual, con una alta proporción de sectores intensivos en mano de obra poco cualificada frente a otros más cualificados, las consecuencias serán de mantenimiento de la brecha ocupacional y de la subocupación. En el caso argentino, esta situación se da en menor medida porque las tasas de graduación permiten un mayor equilibrio; en el caso español, tras la expansión educativa, el desajuste es mayor.

Gráfico 4. Distribución de los universitarios según los segmentos de empleo en el espacio factorial



En color fucsia los asalariados/as con titulación universitaria.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPA de 2016 para España y la EPH de 2016 para Argentina

4. Conclusiones

En el análisis presentado hemos podido comprobar la existencia de un patrón general común de estructuración del mercado de trabajo español y argentino en términos de segmentación, tal como planteábamos en nuestra hipótesis. Constatamos la configuración de cuatro segmentos laborales, expresables en forma de tríada o de dicotomía, que responden a los perfiles que la literatura segmentacionista argumenta. Así, se establecen dos ejes de división del conjunto del empleo asalariado. Un eje principal de segmentación opone la calidad del empleo frente a la precariedad, dimensión que diferencia, respectivamente, los perfiles del segmento primario y secundario. Un segundo eje de división nos introduce la segregación del empleo asociada a la dimensión de género, contraponiendo un perfil masculino de niveles intermedios de cualificación, de cuello azul, en la industria, frente a los empleos ocupados en mayor medida por mujeres que se polarizan entre el trabajo de mayor cualificación, de cuello blanco, especialmente del sector público, y el trabajo precario no cualificado de servicios.

La tipificación en cuatro segmentos se observa tanto en España como en Argentina, con una distribución porcentual muy similar, y sobre todo con una coincidencia de los perfiles dominantes que los describen. En ambos casos, además, hemos podido observar la correspondencia entre la estructuración del mercado de trabajo entre características tanto de la demanda como de la oferta de la fuerza de trabajo. Es importante señalar que ambas tipologías de segmentación, la española y la argentina, son la expresión relativa de las realidades laborales propias de cada territorio, por tanto, la agrupación refleja

características con rasgos muy semejantes a pesar de los contextos de desarrollo y regulación. Ciertamente, la estructura ocupacional y la educativa difieren, y la informalidad es un fenómeno muy distintivo de la realidad argentina, pero, a pesar de estos contextos socioproductivos distintos, la estructuración de las desigualdades en el mercado laboral comparte factores de diferenciación y tipos de empleo con muchos elementos comunes en la estratificación del empleo.

Al analizar el nivel educativo de los asalariados y asalariadas según el segmento de empleo, se reitera la importancia de la educación y de la cualificación para alcanzar los mejores niveles ocupacionales. De esta manera, hay un encaje entre la formación y el empleo. Pero, de nuevo, no es una condición suficiente haber alcanzado un nivel educativo formal. Un mercado de trabajo que genera subocupación, que no es capaz de absorber la fuerza de trabajo más formada con puestos de trabajo acordes, genera un problema socioeconómico de primer orden. En España más que en Argentina. Particularmente, en el caso de los graduados universitarios, y con el fin de explorar la hipótesis que plantean las teorías credencialistas sobre la devaluación de las titulaciones, nuestro análisis nos lleva a concluir que no se da tanto un desajuste en la correspondencia entre educación y empleo en el mercado de trabajo, sino un desajuste estructural entre sistemas que han mostrado diferentes velocidades, entre un sistema educativo más dinámico, con una capacidad de generar capital formativo, y otro más lento y anquilosado de un sistema productivo que no genera suficientes procesos de innovación tecnológica y organizacional con la consecuente demanda de trabajo cualificado.

La segmentación, la precarización o la subocupación no son fenómenos nuevos en ninguno de los dos países. La persistencia del proceso de segmentación laboral y la consolidación de un amplio segmento secundario, una parte importante del cual se encuentra en situaciones de pobreza en el trabajo, provocan que sea un fenómeno estructural. Mujeres, jóvenes y migrantes son los colectivos característicos de un segmento secundario que se perpetúan en esa situación marginal, y generan desiguales posiciones en el mercado de trabajo y en sus condiciones de vida, especialmente en los momentos de crisis. Una realidad acuciante que requiere reformas importantes para prevenir y erradicar estas situaciones extremas, y para convertir las ocupaciones en trabajo decente con garantías para la vida social autónoma sin privaciones. El diseño de políticas pasivas y activas del mercado de trabajo debe buscar este objetivo de mejorar la calidad del trabajo y mitigar los efectos de la segmentación. Pero no serán suficientes si reproducen el modelo de empleo y la estructura productiva que lo alienta, condición *sine qua non* para el cambio de rumbo y para evitar la subocupación de una población más formada. Pensando en el largo plazo, la capacidad y la voluntad de imaginar reformas estructurales con otras políticas coordinadas, de inversión pública y privada, en el orden económico, social y de empleo, se convierten en una necesidad para revertir las realidades productivas y ocupacionales ineficientes y desiguales que persisten en el tiempo en ambos países. Para ese cambio de rumbo, la receta debe contemplar además, necesariamente, procesos de negociación y acuerdo entre los agentes sociales.

Para profundizar sobre este fenómeno, será de interés orientar la futura investigación a extender los casos de estudio con otros países. Entendemos que las hipótesis que han guiado nuestra investigación orientan la mirada analítica y están sujetas a posteriores evidencias y corroboraciones que desarrollaremos en trabajos sucesivos con más análisis comparativos y explicativos. Una investigación que requiere asimismo introducir una perspectiva dinámica de análisis de los cambios en el tiempo y también de las trayectorias laborales, y abarcar el conjunto del empleo asalariado y no asalariado, así como su vínculo con la estructura productiva, la esfera reproductiva y las condiciones de vida, profundizando en los elementos comparativos institucionales de regulación laboral y de modelos de empleo.

Referencias bibliográficas

- ALÓS-MONER, Ramon (2008). «Segmentación de los mercados de trabajo y relaciones laborales. El sindicalismo ante la acción colectiva». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 26 (1), 123-148.
- ALÓS, Ramon; BENEYTO, Pere J. y JÓDAR, Pere (2017). «Reforma laboral y desregulación del mercado de trabajo». *Anuario IET de Trabajo y Relaciones Laborales*, 4, 73-86. <<https://doi.org/10.5565/rev/aiet.55>>.
- ALZÚA, María (2009). «Are informal workers secondary workers?: Evidence for Argentina». *Desarrollo y Sociedad*, 63, 81-114.
- BANYULS, Josep; MIGUÉLEZ, Fausto; RECIO, Albert; CANO, Ernest y LORENTE, Raúl (2009). «The transformation of the employment system in Spain: Towards a mediterranean neoliberalism?». En: BOSCH, Gerhard; LEHNDORFF, Steffen y RUBERY, Jill (eds.). *European employment models in flux. A comparison of institutional change in nine European countries*, 247-269. Basingstoke: Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9780230237001_10>.
- BANYULS, Josep y RECIO, Albert (2017). «Labour segmentation and precariousness in Spain: theories and evidence». En: GRIMSHAW, Damian; FAGAN, Colette; HEBSON, Gail y TAVORA, Isabel (eds.). *Making work more equal. A new labour segmentation approach*, 129-149. Manchester: Manchester University Press. <<http://www.oopen.org/search?identifier=634747>>.
- BECCARIA, Luis y GROISMAN, Fernando (2015). «Informalidad y segmentación del mercado laboral: el caso de la Argentina». *Revista CEPAL*, 117, 127-144. <<https://doi.org/10.18356/4d859903-es>>.
- BECK, E. M.; HORAN, Patrick y TOLBERT, Charles M. (1978). «Stratification in a dual economy: A sectoral model of earnings determination». *American Sociological Review*, 43 (5), 704-720. <<https://doi.org/10.2307/2094545>>.
- BERNARDI, Fabrizio y GARRIDO, Luis (2008). «Is there a new service proletariat? Postindustrial employment growth and social inequality in Spain». *European Sociological Review*, 24 (3), 299-313. <<https://doi.org/10.1093/esr/jcn003>>.
- BERTRANOU, Fabio; CASANOVA, Luis; JIMÉNEZ, Maribel y JIMÉNEZ, Mónica (2014). *Informality and employment quality in Argentina: Country case study on labour market segmentation*. Ginebra: ILO. <<https://doi.org/10.2139/ssrn.2350292>>.

- BOERI, T. y GARIBALDI, P. (2007). «Two Tier Reforms of Employment Protection: a Honeymoon Effect?». *The Economic Journal*, 117 (521), 357-385.
<<https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02060.x>>
- BOSCH, Gerhard; LEHNDORFF y Steffen; RUBERY, Jill (eds.) (2009). *European employment models in flux: A comparison of institutional change in nine European countries*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2338.2010.00591_3.x>
- CHÁVEZ-MOLINA, Eduardo y PLA, Jéscica (2013). *Desigualdad y movilidad social en el mundo contemporáneo*. Buenos Aires: Editorial Imago Mundi.
- COLLINS, Randall. (1979). *The credential society*. Nueva York: Academic Press.
- CRAIG, Christine; RUBERY, Jill; TARLING, Roger y WILKINSON, Frank (1982). *Labour market structure, industrial organisation and low pay*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DICKENS, William T. y LANG, Kevin (1988). «The reemergence of segmented labor market theory». *The American Economic Review*, 78 (2), 129-134.
- DOERINGER, Peter B. y PIORE, Michael J. (1985). *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- FACHELLI, Sandra y LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro (2017). «El efecto de la inmigración en la movilidad social intergeneracional en España». *Revista Española de Sociología*, 26 (3), 309-328.
<<https://doi.org/10.22325/fes/res.2017.25>>
- FERNÁNDEZ-HUERGA, Eduardo (2010). «La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro». *Investigación Económica*, 69 (273), 115-150.
- (2012). *La teoría de la segmentación del mercado de trabajo. Una reconsideración desde la perspectiva institucionalista y poskeynesiana*. Tesis doctoral de la Universidad de León.
- FINA, Lluís y TOHARIA, Luis (1987). *Las causas del paro en España: Un punto de vista estructural*. Madrid: Fundación Instituto de Estudios Sociales Avanzados.
- GARCÍA-NOGUEROLES, Juan Miguel (2009). «Segmentación, precariedad y nueva ciudadanía. Consecuencias de los cambios en el modelo de empleo». *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, 41, 1-31.
- GARCÍA-SERRANO, Carlos y MALO, Miguel A. (2013). *Beyond the contract type segmentation in Spain. Country case study on labour market segmentation*. Ginebra: International Labour Organization.
- GIL-HERNÁNDEZ, Carlos; MARQUÉS-PERALES, Ildefonso y FACHELLI, Sandra (2017). «Intergenerational social mobility in Spain between 1956 and 2011: The role of educational expansion and economic modernization in a late industrialized country». *Research in Social Stratification and Mobility*, 51, 14-27.
<<https://doi.org/10.1016/j.rssm.2017.06.002>>
- GOLDTHORPE, John H. (2014). «The role of education in intergenerational social mobility: Problems from empirical research in sociology and some theoretical pointers from economics». *Rationality and Society*, 26 (3), 265-289.
<<https://doi.org/10.1177/1043463113519068>>
- GORDON, David; EDWARDS, Richard y REICH, Michael (1986). *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en los Estados Unidos*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
<<https://doi.org/10.5565/rev/papers/v32n0.1542>>
- GRIMSHAW, Damian; FAGAN, Colette; HEBSON, Gail y TAVOR, Isabel (eds.) (2017). *Making work more equal: A new labour segmentation approach*. Manchester: Manchester University Press.

- HUGUET, Ana (1999). *Segmentación en el mercado de trabajo español*. Madrid: Consejo Económico Social.
- HUMPHRIES, Jane y RUBERY, Jill (1984). «The reconstitution of the supply side of the labour market: the relative autonomy of social reproduction». *Cambridge Journal of Economics*, 8, 331-346.
<<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035554>>.
- ILO (International Labour Office) (1999). *Trabajo decente*. Memoria del Director General a la 87ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra.
<<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>>.
- (2016). *Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects*. Ginebra: ILO.
<http://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_534326/lang-en/index.htm>.
- ISHIDA, Hiroshi y MIWA, Satoshi (eds.) (2011). «Comparative social mobility and late industrialization». Paper presented at *Workshop of the Center for Research on Inequalities and the Life Course* (CIQLE). Yale University (enero).
- KALLEBERG, Arne; WALLACE, Michael y ALTHAUSER, Robert (1981). «Economic segmentation, worker power and income inequality». *American Journal of Sociology*, 87 (3), 651-683.
<<https://doi.org/10.1086/227499>>.
- KUCCEL, Aleksander (2011). «Literature survey of the incidence of over-education: A sociological approach». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 134, 125-142.
- LEONTARIDI, Marianthi R. (1998). «Segmented labour markets: Theory and evidence». *Journal of Economic Surveys*, 12 (1), 63-101.
<<https://doi.org/10.1111/1467-6419.00048>>.
- LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro (1996). «La construcción de una tipología de segmentación del mercado de trabajo». *Papers. Revista de Sociologia*, 48, 41-58.
<<https://doi.org/10.5565/rev/papers.1812>>.
- LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro y FACHELLI, Sandra (2015). «Metodología de la investigación social cuantitativa». Bellaterra (Cerdanyola del Vallès): Dipòsit Digital de Documents, Universitat Autònoma de Barcelona. Edición digital.
<<http://ddd.uab.cat/record/129382>>.
- (2017a). «Desigualdad y segmentación en los mercados de trabajo de España y Argentina». *Anuario IET de Trabajo y Relaciones Laborales*, 4, 15-33.
<<https://doi.org/10.5565/rev/aiet.51>>.
- (2017b). «Social inequalities in Europe and Latin America. An analysis model based on life, occupational and educational trajectories research». *INCASI Working Papers Series*, 1.
<<https://ddd.uab.cat/record/181855>>.
- LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro; MIGUÉLEZ, Faustino; LOPE, Andreu y COLLER, Xavier (1998). «La segmentación laboral: hacia una tipología del ámbito productivo». *Papers. Revista de Sociologia*, 55, 45-77.
<<https://doi.org/10.5565/rev/papers.1932>>.
- MARQUÉS-PERALES, Ildefonso y GIL-HERNÁNDEZ, Carlos (2015). «Origen social y sobreeducación en los universitarios españoles: ¿es meritocrático el acceso a la clase de servicio?» *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150, 89-112.
<<https://doi.org/10.5477/cis/reis.150.89>>.
- MARSDEN, David (1999). *A theory of employment systems: Micro-foundations of societal diversity*. Oxford: Oxford University Press.
<[https://doi.org/10.1016/s0038-0296\(02\)01309-2](https://doi.org/10.1016/s0038-0296(02)01309-2)>.

- MARTÍN ARTILES, Antonio (2008). «¿Modelo social de bajo coste?». *Arxius de Sociologia*, 18, 9-24.
- MARTÍN ARTILES, Antonio; LOPE, Andreu; BARRIENTOS, Daniel y MOLES, Benjamí (2017). «Adecuación y demanda de formación en la empresa. La inencontrable adecuación entre formación y empleo». *Anuario IET de Trabajo y Relaciones Laborales*, 4, 113-134.
<<https://doi.org/10.5565/rev/aiet.58>>.
- MARTÍNEZ-GARCÍA, José Saturnino (2017). «Sobrecualificación de los titulados universitarios y movilidad social». *Papers. Revista de Sociologia*, 102 (1), 29-52.
<<https://doi.org/10.5565/rev/papers.2225>>.
- MATA GREENWOOD, Adriana (1999). «OIT. Definiciones internacionales y futuro de las estadísticas del subempleo». Seminario sobre subempleo. Bogotá, Colombia, del 8 al 12 de noviembre.
<http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_091441.pdf>.
- MAURIZIO, Roxana (2016). *Non-standard forms of employment in Latin America: Prevalence, characteristics and impacts on wages*. Ginebra: International Labour Office.
<http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_486160.pdf>.
- MCGUINNESS, Seamus y WOODEN, Mark (2007). «Overskilling, job insecurity and career mobility». *IZA Discussion Papers*, 2938.
<<https://ssrn.com/abstract=1004502>>.
- MICHON, François (2007). «What became of labour market segmentation in France: Its changing design». *Économies et Sociétés*, 28, 999-1026.
- MIGUÉLEZ, Fausto (2004). «La flexibilidad laboral». *Trabajo*, 13, 17-36.
- MIGUÉLEZ, Fausto y LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro (coord.) (2014). *Crisis, empleo e inmigración en España. Un análisis de las trayectorias laborales*. Bellaterra (Barcelona): Universitat Autònoma de Barcelona.
- MIGUÉLEZ, Fausto; MARTÍN, Antonio; DE ALÓS-MONER, Ramon; ESTEBAN, Fernando; LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro; MOLINA, Oscar y MORENO, Sara (2011). *Trayectorias laborales de los inmigrantes en España*. Barcelona: Obra Social "la Caixa".
- MIGUÉLEZ, Fausto y TORNOS, Teresa (1998). «Introducción al análisis del trabajo y de la vida cotidiana». *Papers. Revista de Sociologia*, 55, 9-25.
<<https://doi.org/10.5565/rev/papers.1930>>.
- MOLINA, Óscar y LÓPEZ-ROLDÁN, Pedro (2015). «Occupational growth and non-standard employment in the Spanish service sector: from upgrading to polarization». En: EICHHORST, Werner y MARX, Paul (eds.). *Non-standard employment in a comparative perspective*, 110-149. Cheltenham: Edward Elgar.
<<https://doi.org/10.4337/9781781001721.00011>>.
- NEFFA, Julio César (2008). «Las teorías de la segmentación de los mercados de trabajo». En: EYMARD-DUVERNEY, F. y NEFFA, J. C. *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. III. Análisis institucionalistas*, 95-139. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica y CEIL-PIETTE.
- OCDE (2015). «In it together: Why less inequality benefits all». París: OCDE Publishing.
<<http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>>.
- ORTIZ, Luis (2010). «No the righth job, but a secure one: over-education and temporary employment in France, Italy and Spain». *Work, Employment and Society*, 24 (1), 47-64.
<<https://doi.org/10.1177/0950017009353657>>.

- OSTERMAN, Paul (1985). *Los mercados internos de trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- PAZ, Jorge (2013). «Segmentación del mercado de trabajo en la Argentina». *Revista Desarrollo y Sociedad*, 72, 105-156. <<https://doi.org/10.13043/dys.72.3>>.
- PIASNA, Agnieszka (2017). *'Bad jobs' recovery? European Job Quality Index 2005-2015*. Bruselas: European Trade Union Institute. Working Paper, 2017.06. <<https://www.etui.org/content/download/33149/307231/file/WP-2017.06-WEB.pdf>>.
- PINTO, Aníbal (1970). «Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina». *El Trimestre Económico*, 37 (1), 145.
- POLAVIEJA, Javier G. (2003). «Temporary contracts and labour market segmentation in Spain: An employment-rent approach». *European Sociological Review*, 19 (5), 501-517. <<https://doi.org/10.1093/esr/19.5.501>>.
- POY, Santiago (2017). «Heterogeneidad de la estructura ocupacional y segmentación del mercado de trabajo. Gran Buenos Aires, 1974-2014». *Trabajo y Sociedad*, 29, 353-376.
- PREALC-OIT (1978). *Sector informal. Funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: PREALC, OIT.
- PREBISCH, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40010/prebisch_desarrollo_problemas.pdf;jsessionid=2DC7C50C7FD90518E4794CD2168C22B8?sequence=1>.
- RECIO, Andreu (1988). *Capitalismo y formas de contratación laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (1991). «La segmentación del mercado de trabajo en España». En: MIGUÉLEZ, F. y PRIETO, C. (eds.). *Las relaciones laborales en España*, 97-115. Madrid: Siglo XXI.
- RUBERY, Jill (1978). «Structured labour markets, worker organisation and low pay». *Cambridge Journal of Economics*, 2 (1), 17-36. <<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035375>>.
- (2007). «Developing segmentation theory: A thirty year perspective». *Économies et Sociétés*, 28 (6), 941-964.
- RUBERY, Jill y WILKINSON, Frank (eds.) (1994). *Employer strategy and the labour market*. Nueva York: Oxford University Press.
- SALVIA, Agustín (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires: Eudeba.
- SALVIA, Agustín y VERA, Julieta (2003). «Heterogeneidad estructural, segmentación laboral y distribución del ingreso en el gran Buenos Aires: 1992-2003». En: NEFFA, J. C.; GARZA, J. de la y Muñiz, L. (comp.), *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales*, 349-410). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- (2016). «Calidad del empleo en Argentina (2004-2011). Una crítica al enfoque de las credenciales educativas». *Revista de Ciencias Sociales*, DS-FCS, 29 (38), enero-junio 2016, 37-58. <http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0797-55382016000100003>.
- SANCHEZ-LÓPEZ, Celia (2008). *Propuesta metodológica para el estudio de la segmentación de los mercados de trabajo locales*. Huelva: Universidad de Huelva. <<http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/2954/b15172739.pdf;sequence=1>>.

- SENGENBERGER, Werner (comp.) (1988). *Lecturas sobre el mercado de trabajo en la República Federal de Alemania*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- SPENCE, Michael (1973). «Job market signaling». *The Quarterly Journal of Economics*, 87 (3), 355-374.
- VERA, Julieta (2013). «Informalidad y segmentación laboral desde la perspectiva estructuralista: una aplicación para la Argentina (1992-2010)». *Laboratorio*, 25, 11-35. <<http://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/laboratorio/article/download/117/104>>.
- VILLA, Paola (1990). *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- WILKINSON, Frank (ed.) (1981). *The dynamics of labour market segmentation*. Londres: Academic Press.

Anexo

Tabla 1. Distribución de frecuencias de las variables de segmentación del empleo. Población asalariada ocupada en 2016 de España y Argentina

Caracterización de la demanda de empleo						
Tipo de contrato y duración						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
1. Seguridad	Indefinido	22.472	75,6	Indefinido	10.885	61,2
	Al menos 1 mes	2.957	9,9	-		
	Temporal <6 meses	2.580	8,7	Temporal <6 meses	1.788	10,1
	Temporal >6 meses	1.714	5,8	Temporal >6 meses	888	5,0
	-			Trabajo informal	4.226	23,8
	Sin datos ¹	(314)	-	Sin datos ¹	(9)	-
Tiempo en la empresa						
	España			Argentina		
	Hasta 1 año	5.260	17,5	<3 meses	1.394	7,9
	2-3 años	3.773	12,6	3-6 meses	782	4,4
	4-10 años	7.080	23,6	6-12 meses	890	5,1
	11-20 años	7.171	23,9	1-5 años	6.013	34,1
	Más de 20 años	6.753	22,5	>5 años	8.542	48,5
				Sin datos ¹	(176)	-
Tipo de jornada						
	España			Argentina		
	Completa	25.082	83,5	Completa	13.378	77,8
	Parcial	4.955	16,5	Parcial	3.817	22,2
			Sin datos	(603)	-	

Tabla 1. Distribución de frecuencias de las variables de segmentación del empleo. Población asalariada ocupada en 2016 de España y Argentina (*continuación*)

Caracterización de la demanda de empleo						
Nivel ocupacional ¹						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
2. Cualificación	Directivos/as y profesionales	6.282	21,0	Calificación profesional	1.506	8,5
	Técnicos/as y administrativos/as	6.998	23,4	Calificación técnica	3.089	17,4
	Trabajador/a cualificado/a	12.343	41,4	Calificación operativa	8.358	47,0
	Trabajador/a no cualificado/a	4.226	14,2	No calificados/as	4.845	27,2
	Sin datos ¹	(188)	-	Sin datos ¹	(134)	-
Nivel de supervisión						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
2. Cualificación	Empleado/a	25.121	84,5	Trabajadores/as	16.865	95,3
	Encargado/a	1.912	6,4	-	-	-
	Mando intermedio	2.113	7,1	Jefes/as	536	3,0
	Director/a	584	2,0	Dirección	296	1,7
	Sin datos ¹	(307)	-	Sin datos ¹	(53)	-
Decil de ingresos						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
3. Ingresos salariales	Decil 1	2.949	9,8	Decil 1	1.632	9,2
	Decil 2	2.832	9,4	Decil 2	1.285	7,2
	Decil 3	2.904	9,7	Decil 3	1.371	7,7
	Decil 4	3.017	10,0	Decil 4	1.585	8,9
	Decil 5	2.906	9,7	Decil 5	1.984	11,1
	Decil 6	3.086	10,3	Decil 6	1.454	8,2
	Decil 7	2.991	10,0	Decil 7	471	2,6
	Decil 8	3.074	10,2	Decil 8	1.735	9,7
	Decil 9	3.163	10,5	Decil 9	1.299	7,3
	Decil 10	3.115	10,4	Decil 10	1.316	7,4
			Sin datos	3.668	20,6	

Tabla 1. Distribución de frecuencias de las variables de segmentación del empleo. Población asalariada ocupada en 2016 de España y Argentina (*continuación*)

Caracterización de la demanda de empleo						
Sector de actividad						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
4. Características de la empresa	Primario	809	2,7	Primario	185	1,1
	Industria 1	1.494	5,0	Industria 1	1.088	6,2
	Industria 2	1.895	6,3	Industria 2	393	2,2
	Industria 3	1.380	4,6	Industria 3	806	4,6
	Construcción	1.454	4,8	Construcción	1.170	6,7
	Comercio	6.302	21,0	Comercio	2.274	13,0
	Transporte-comunicaciones	2.129	7,1	Transporte-comunicaciones	1.387	7,9
	Financiero-profesionales	3.536	11,8	Financiero-profesionales	1.003	5,7
	Administración	8.872	29,5	Administración	6.163	35,2
	Otros servicios	2.166	7,2	Otros servicios	3.040	17,4
			Sin datos	(245)	-	
Titularidad de la empresa						
España			Argentina			
Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%	
Pública	7.199	24,0	Pública	4.348	24,4	
Privada	22.838	76,0	Privada	13.450	75,6	
			Sin datos ¹	(240)	-	
Tamaño de la empresa						
España			Argentina			
Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%	
Hasta 5	5.270	17,5	Hasta 5	4.767	26,8	
6-10	2.132	7,1	6-10	1.679	9,4	
11-49	6.757	22,5	11-40	2.684	15,1	
50-250	5.014	16,7	41-200	2.255	12,7	
250 y más	4.428	14,7	200 y más	2.632	14,8	
Sin datos	6.436	21,4	Sin datos	3.782	21,3	

Tabla 1. Distribución de frecuencias de las variables de segmentación del empleo. Población asalariada ocupada en 2016 de España y Argentina (*continuación*)

Caracterización de la oferta de empleo						
Sexo						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
5. Género	Varón	15.383	51,2	Varón	9.707	54,5
	Mujer	14.654	48,8	Mujer	8.091	45,5
Edad						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
6. Edad	16 a 24 años	1.456	4,8	16 a 24 años	2.380	13,4
	25 a 29 años	2.388	8,0	25 a 29 años	2.404	13,5
	30 a 34 años	2.959	9,9	30 a 34 años	2.285	12,8
	35 a 39 años	4.251	14,2	35 a 39 años	2.497	14,0
	40 a 44 años	4.662	15,5	40 a 44 años	2.202	12,4
	45 a 49 años	4.491	15,0	45 a 49 años	1.813	10,2
	50 a 54 años	4.385	14,6	50 a 54 años	1.624	9,1
	55 a 59 años	3.569	11,9	55 a 59 años	1.241	7,0
	60 y más años	1.876	6,2	60 y más años	1.351	7,6
Nacionalidad						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
7. Inmigración	Española	27.700	92,2	En esta u otra localidad	14.482	81,4
	Doble nacionalidad	709	2,4	En otra provincia	2.400	13,5
	Extranjera	1.628	5,4	En el extranjero	909	5,1
				Sin datos ¹	(6)	-
Nivel educativo						
Dimensión	España			Argentina		
	Variables	Frecuencia	%	Variables	Frecuencia	%
8. Educación	Primaria	1.448	4,8	Primaria completa	5.942	33,5
	Secundaria 1ª etapa	8.124	27,0	Secundaria	5.894	33,2
	Secundaria 2ª etapa	7.027	23,4	Terciario	3.510	19,8
	Formación profesional	4.187	13,9	Universitario	2.394	13,5
	Universitario	9.251	30,8	Sin datos ¹	(59)	-
Total		30.037	100		17.798	100

(1) Categorías tratadas como ilustrativas con asignación aleatoria por baja frecuencia (1,9% o menos). Tras la limpieza, de las 74 categorías se consideran 66 activas.

(2) La agrupación de sectores se puede consultar en la información metodológica de la EPA. En particular, *Industria 1* es: alimentación, textil, cuero, madera y papel; *Industria 2*: extractivas, refino de petróleo, industria química, farmacéutica, industria del caucho y materias plásticas, e *Industria 3*: construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Instalación y reparación industrial.

Fuente: INE. Encuesta de Población Activa, datos anuales de 2016.

(1) Categorías tratadas como ilustrativas con asignación aleatoria por baja frecuencia (1% o menos). Tras la limpieza, de las 74 categorías se consideran 65 activas.

(2) La agrupación se realizó en base al CAES 1.0. Se homogeneizó con la clasificación de España y los rubros diferentes se marcan a continuación: *Industria 1*: idem España. *Industria 2*: idem España + vidrio. *Industria 3*: idem España + fabr. de metales. Fabr. gas, electricidad y vapor. Administración: Adm. pública y servicios de apoyo. Otros servicios: agua, alcantarillado y gestión de desechos; alojamiento y servicios de comidas; Empleadores personal doméstico. (3) Monto por sueldos/jornales, salario familiar, horas extras, otras bonificaciones y *tickets*.

Fuente: INDEC. Encuesta Permanente de Hogares, 2º trimestre de 2016.

Tabla 2. Categorías características asociadas a los factores. España

Categorías asociadas al factor 1					
Polaridad negativa			Polaridad positiva		
Variable	Categoría	Valor test	Variable	Categoría	Valor test
Tipo de empresa	Privada	-99,9	Tipo de empresa	Pública	99,9
Tipo de jornada	Parcial	-77,2	Sector de actividad	Administración	99,9
Tiempo en la empresa	Hasta 1 año	-75,2	Cualificación profesional	Directivos/as y profesionales	99,9
Decil del salario	D1	-72,9	Nivel de estudios	Universitaria	97,2
Cualificación profesional	Trabajador/a no cualificado/a	-65,8	Tiempo en la empresa	Más de 20 años	87,2
Nivel de supervisión	Empleado/a	-64,0	Decil del salario	D10	81,3
Tamaño de la empresa	Hasta 5	-63,4	Tipo de jornada	Completa	77,0
Sector de actividad	Comercio	-61,5	Duración del contrato	Indefinido	73,9
Nivel de estudios	Secundaria 1ª etapa	-59,7	Decil del salario	D9	64,6
Cualificación profesional	Trabajador/a cualificado/a	-58,0	Tamaño de la empresa	250 y más	56,5
Duración del contrato	Temporal <6 meses	-53,8	Nivel de supervisión	Mando	56,5
Edad	16-24	-48,2	Nacionalidad	Española	48,6
Decil del salario	D2	-48,2	Decil del salario	D8	39,1
Sector de actividad	Otros servicios	-46,4	Tamaño de la empresa	50-250	38,5
Nacionalidad	Extranjera	-43,1	Nivel de supervisión	Director	32,3
Duración del contrato	Al menos un mes	-40,9	Edad	55-59	30,4
Tiempo en la empresa	2-3 años	-40,9	Tiempo en la empresa	11-20 años	28,5
Decil del salario	D3	-37,3	Edad	50-54	22,8
Categorías asociadas al factor 2					
Polaridad negativa			Polaridad positiva		
Variable	Categoría	Valor test	Variable	Categoría	Valor test
Tipo de jornada	Completa	-96,8	Tipo de jornada	Parcial	97,0
Sexo	Varón	-87,2	Sexo	Mujer	87,3
Cualificación profesional	Trabajador/a cualificado/a	-72,0	Decil del salario	D1	84,1
Tipo de empresa	Privada	-55,6	Cualificación profesional	Directivos/as y profesional	75,8
Duración del contrato	Indefinido	-53,1	Nivel de estudios	Universitaria	75,7
Sector de actividad	Industria 2	-44,4	Sector de actividad	Administración	69,2
Sector de actividad	Construcción	-40,7	Tipo de empresa	Pública	55,8
Decil del salario	D6	-39,0	Sector de actividad	Otros servicios	47,0
Nivel de estudios	Secundaria 1ª etapa	-38,1	Tiempo en la empresa	Hasta 1 año	45,8
Decil del salario	D5	-37,0	Duración del contrato	Temporal >6 meses	39,1
Sector de actividad	Industria 3	-36,6	Cualificación profesional	Trabajador/a no cualificado/a	37,6
Decil del salario	D7	-34,6	Decil del salario	D2	33,3
Sector de actividad	Industria 1	-34,5	Duración del contrato	Temporal <6 meses	32,7
Nivel de supervisión	Encargado	-33,7	Edad	16-24	32,5
Nivel de estudios	Formación profesional	-31,8	Tamaño de la empresa	Hasta 5	31,1
Tiempo en la empresa	11-20 años	-30,3	Decil del salario	D10	22,7
Sector de actividad	Transporte-comunicación	-26,4	Edad	25-29	17,7
Decil del salario	D4	-22,1	Duración del contrato	Al menos un mes	14,9

* Categorías características ordenadas según los valores test negativos y positivos en comparación a la media. Todos los valores de los test son significativos con probabilidad inferior al 0,05.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPA de 2016 de España.

Tabla 3. Categorías características asociadas a los factores. Argentina

Categorías asociadas al factor 1					
Polaridad negativa			Polaridad positiva		
Variable	Categoría	Valor test	Variable	Categoría	Valor test
Tamaño de la empresa	Hasta 5	-94,5	Duración del contrato	Indefinido	99,9
Cualificación profesional	No calificados	-91,6	Tipo de empresa	Pública	67,0
Sector de actividad	Otros servicios	-79,2	Sector de actividad	Administración-servicios	66,3
Duración del contrato	Temporal <6 meses	-72,2	Tiempo en la empresa	>5 años	63,2
Tipo de empresa	Privada	-65,3	Tipo de jornada	Completa	51,3
Nivel de estudios	Primaria completa	-58,3	Nivel de estudios	Universitario	51,1
Duración del contrato	Informal	-57,1	Tamaño de la empresa	200 y más	50,3
Decil del salario	D1	-56,8	Cualificación profesional	Calificación técnica	45,0
Tipo de jornada	Parcial	-56,2	Cualificación profesional	Calificación profesional	42,6
Tiempo en la empresa	<3 meses	-48,0	Decil del salario	D10	41,6
Decil del salario	D2	-46,0	Tamaño de la empresa	41-200	35,5
Edad	16-24	-40,0	Nivel de estudios	Terciario	31,9
Nivel de supervisión	Trabajadores/as	-30,6	Decil del salario	D9	31,7
Decil del salario	D3	-30,2	Decil del salario	D8	28,3
Sector de actividad	Construcción	-23,7	Cualificación profesional	Calificación operativa	23,6
Tiempo en la empresa	1-5 años	-22,7	Nivel de supervisión	Dirección	23,4
Sexo	Mujer	-22,4	Sexo	Varón	22,5
Tiempo en la empresa	3-6 meses	-21,4	Nivel de supervisión	Jefes/as	22,4
Categorías asociadas al factor 2					
Polaridad negativa			Polaridad positiva		
Variable	Categoría	Valor test	Variable	Categoría	Valor test
Sexo	Mujer	-83,2	Sexo	Varón	82,9
Tipo de jornada	Parcial	-64,6	Cualificación profesional	Calificación operativa	77,4
Sector de actividad	Administración-servicios	-56,9	Tipo de jornada	Completa	63,0
Tipo de empresa	Pública	-54,6	Tipo de empresa	Privada	54,8
Duración del contrato	Temporal <6 meses	-48,6	Sector de actividad	Construcción	38,3
Sector de actividad	Otros servicios	-48,3	Sector de actividad	Comercio	33,9
Nivel de estudios	Universitario	-47,7	Sector de actividad	Transporte-comunicación	31,9
Cualificación profesional	Calificación profesional	-41,2	Tamaño de la empresa	43261	30,5
Cualificación profesional	Calificación técnica	-38,0	Sector de actividad	Industria 1	30,2
Cualificación profesional	No calificados	-29,6	Nivel de estudios	Secundaria	30,0
Decil del salario	D2	-29,1	Edad	16-24	29,0
Decil del salario	D1	-24,4	Sector de actividad	Industria 3	27,4
Nivel de supervisión	Dirección	-24,1	Nivel de estudios	Primaria completa	25,0
Nivel de estudios	Terciario	-23,8	Duración del contrato	Informal	24,5
Tamaño de la empresa	Hasta 5	-19,5	Tamaño de la empresa	Sin datos	23,7
Decil del salario	D10	-19,3	Edad	25-29	19,3
Tamaño de la empresa	200 y más	-17,7	Decil del salario	D5	15,5
Edad	55-59	-16,2	Sector de actividad	Industria 2	15,2

* Categorías características ordenadas según los valores test negativos y positivos en comparación a la media. Todos los valores de los test son significativos con probabilidad inferior al 0,05.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH de 2016 de Argentina.

Tabla 4. Caracterización de la tipología de segmentación en 4 grupos según las categorías de las variables originales. España

Tipo 1: Segmento secundario inferior (4.391 casos, 14,6%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Tipo de jornada	Parcial	79,8	16,5	106,3
Decil del salario	D1	59,4	9,8	98,7
Tiempo en la empresa	Hasta 1 año	50,4	17,5	55,5
Cualificación profesional	Trabajador/a no cualificado/a	41,3	14,1	49,5
Sector de actividad	Otros servicios	27,7	7,2	47,6
Tamaño de la empresa	Hasta 5	44,6	17,5	46,1
Sexo	Mujer	78,1	48,8	43,0
Edad	16-24	18,9	4,8	39,0
Duración del contrato	Temporal <6 meses	25,8	8,6	38,2
Decil del salario	D2	26,6	9,4	36,8
Tipo de empresa	Privada	93,3	76,0	32,2
Nivel de supervisión	Empleado/a	97,3	83,6	30,9
Duración del contrato	Temporal >6 meses	13,6	5,7	21,7
Duración del contrato	Al menos un mes	19,0	9,8	20,3
Nacionalidad	Extranjera	12,3	5,4	19,5
Edad	25-29	15,4	8,0	18,0
Nivel de estudios	Primaria	10,8	4,8	17,8
Sector de actividad	Comercio	29,1	21,0	13,8
Tamaño de la empresa	Sin datos	29,4	21,4	13,4
Tiempo en la empresa	2-3 años	18,9	12,6	13,1
Nacionalidad	Española y doble	4,9	2,4	10,6
Nivel de estudios	Secundaria 1ª etapa	33,6	27,0	10,4
Sector de actividad	Primario	5,0	2,7	9,3
Sector de actividad	Financiero-profesional	15,7	11,8	8,4
Nivel de estudios	Secundaria 2ª etapa	25,0	23,4	2,6
Tipo 2: Segmento secundario superior (7.256 casos, 24,2%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Tipo de empresa	Privada	96,2	76,0	52,4
Decil del salario	D3	25,4	9,7	47,8
Sector de actividad	Comercio	37,1	21,0	37,1
Nivel de supervisión	Empleado/a	95,7	83,6	35,5
Decil del salario	D4	21,7	10,0	35,2
Tiempo en la empresa	Hasta 1 año	31,4	17,5	34,1
Decil del salario	D2	20,2	9,4	33,5
Cualificación profesional	Trabajador/a no cualificado/a	24,3	14,1	27,4
Cualificación profesional	Trabajador/a cualificado/a	53,6	41,1	24,6
Duración del contrato	Temporal <6 meses	16,1	8,6	24,5
Tamaño de la empresa	Hasta 5	27,4	17,5	24,4

Tabla 4. Caracterización de la tipología de segmentación en 4 grupos según las categorías de las variables originales. España (*continuación*)

Tipo 2: Segmento secundario superior (7.256 casos, 24,2%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Tiempo en la empresa	2-3 años	21,2	12,6	24,3
Nivel de estudios	Secundaria 1ª etapa	38,2	27,0	24,0
Duración del contrato	Al menos un mes	17,4	9,8	23,3
Edad	25-29	14,1	8,0	21,0
Nacionalidad	Extranjera	10,4	5,4	20,2
Nivel de estudios	Primaria	9,0	4,8	17,7
Tamaño de la empresa	Sin datos	29,1	21,4	17,7
Sector de actividad	Primario	5,8	2,7	17,5
Edad	16-24	7,8	4,8	12,6
Decil del salario	D5	13,3	9,7	11,7
Nacionalidad	Española y doble	4,2	2,4	10,9
Edad	30-34	13,2	9,9	10,6
Tiempo en la empresa	4-10 años	27,8	23,6	9,5
Sexo	Mujer	53,3	48,8	8,9
Nivel de estudios	Secundaria 2ª etapa	27,2	23,4	8,7
Tamaño de la empresa	6-10	9,4	7,1	8,5
Sector de actividad	Construcción	6,7	4,8	8,2
Duración del contrato	Temporal >6 meses	7,3	5,7	6,4
Sector de actividad	Financiero-Profesional	13,8	11,8	5,9
Sector de actividad	Otros servicios	8,8	7,2	5,9
Tipo de jornada	Completa	85,4	83,5	5,1
Edad	35-39	15,5	14,2	3,7

Tipo 3: Segmento primario inferior (9.900 casos, 33,0%)

Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Tipo de jornada	Completa	99,6	83,5	63,3
Sexo	Varón	74,9	51,2	58,7
Duración del contrato	Indefinido	92,1	74,8	52,1
Tipo de empresa	Privada	92,8	76,0	51,6
Cualificación profesional	Trabajador/a cualificado/a	59,3	41,1	44,9
Sector de actividad	Industria 2	14,0	6,3	37,0
Decil del salario	D6	19,3	10,3	34,7
Decil del salario	D7	18,3	10,0	32,7
Sector de actividad	Industria 3	10,2	4,6	31,1
Tiempo en la empresa	11-20 años	34,7	23,9	30,2
Nivel de estudios	Formación profesional	22,0	13,9	27,5
Nivel de supervisión	Encargado	12,1	6,4	27,3
Decil del salario	D5	16,5	9,7	27,0
Sector de actividad	Industria 1	9,9	5,0	26,3
Cualificación profesional	Técnicos/as y administrativos/as	32,3	23,3	25,5
Nivel de estudios	Secundaria 1ª etapa	35,9	27,0	24,0
Sector de actividad	Transporte-comunicaciones	12,1	7,1	22,8

Tabla 4. Caracterización de la tipología de segmentación en 4 grupos según las categorías de las variables originales. España (*continuación*)

Tipo 3: Segmento primario inferior (9.900 casos, 33,0%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Sector de actividad	Construcción	8,8	4,8	21,5
Nacionalidad	Española	96,0	92,2	18,1
Tamaño de la empresa	11-49	27,2	22,5	13,6
Decil del salario	D8	13,6	10,2	13,4
Nivel de estudios	Secundaria 2ª etapa	27,9	23,4	12,9
Tamaño de la empresa	50-250	20,1	16,7	11,1
Edad	40-44	18,6	15,5	10,3
Tiempo en la empresa	4-10 años	26,6	23,6	8,7
Edad	45-49	17,3	15,0	8,0
Tamaño de la empresa	6-10	8,4	7,1	5,9
Edad	35-39	15,8	14,2	5,6
Edad	50-54	16,1	14,6	5,2
Decil del salario	D4	11,1	10,0	4,3
Tiempo en la empresa	Más de 20 años	23,9	22,5	4,1
Edad	30-34	10,8	9,9	3,9
Sector de actividad	Comercio	21,9	21,0	2,6
Tipo 4: Segmento primario superior (8.490 casos, 28,3%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Tipo de empresa	Pública	69,7	24,0	113,8
Sector de actividad	Administración	75,7	29,5	108,7
Cualificación profesional	Directivos/as y profesionales	62,4	20,9	107,6
Nivel de estudios	Universitaria	74,6	30,8	101,9
Decil del salario	D10	30,1	10,4	66,5
Tiempo en la empresa	Más de 20 años	46,5	22,5	60,3
Decil del salario	D9	26,4	10,5	53,0
Nivel de supervisión	Mando	18,5	7,0	45,7
Tamaño de la empresa	250 y más	28,7	14,7	40,9
Tipo de jornada	Completa	95,8	83,5	40,0
Duración del contrato	Indefinido	87,8	74,8	34,2
Nacionalidad	Española	98,5	92,2	29,0
Decil del salario	D8	18,5	10,2	28,4
Tamaño de la empresa	50-250	24,6	16,7	22,4
Edad	55-59	17,9	11,9	19,6
Sexo	Mujer	57,4	48,8	18,8
Edad	60 y más	10,2	6,2	16,8
Edad	50-54	19,0	14,6	13,2
Tiempo en la empresa	11-20 años	27,5	23,9	9,0
Tamaño de la empresa	11-49	25,1	22,5	6,8
Edad	45-49	16,1	15,0	3,4

* Categorías características ordenadas según los valores test de la comparación de proporciones. Todos los valores de los test son significativos con probabilidad inferior al 0,05.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPA de 2016.

Tabla 5. Caracterización de la tipología de segmentación en 4 grupos según las categorías de las variables originales. Argentina

Tipo 1: Segmento secundario inferior (2.471 casos, 13,9%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Sector de actividad	Otros servicios	81,0	17,1	79,2
Cualificación profesional	No calificados	93,4	26,9	77,1
Tamaño de la empresa	Hasta 5	89,6	26,8	72,2
Duración del contrato	Temporal <6 meses	58,9	10,0	71,0
Tipo de jornada	Parcial	70,7	21,4	58,1
Sexo	Mujer	90,2	45,5	50,5
Decil del salario	D1	36,2	9,2	42,0
Decil del salario	D2	29,9	7,2	38,6
Nivel de estudios	Primaria completa	60,4	33,4	29,7
Tipo de empresa	Privada	95,7	74,9	29,6
Tiempo en la empresa	<3 meses	22,1	7,8	24,7
Duración del contrato	Informal	35,8	23,7	14,6
Nivel de supervisión	Trabajadores/as	99,4	94,8	13,6
Lugar de nacimiento	En el Exterior	11,0	5,1	12,8
Lugar de nacimiento	En otra provincia	20,5	13,5	10,4
Tiempo en la empresa	1-5 años	42,6	33,8	9,8
Tiempo en la empresa	3-6 meses	8,2	4,4	9,0
Decil del salario	D3	12,2	7,7	8,4
Edad	50-54	12,7	9,1	6,3
Edad	55-59	9,5	7,0	5,1
Edad	16-24	16,3	13,4	4,4
Edad	60 y más	9,8	7,6	4,2
Tipo 2: Segmento secundario superior (4.061 casos, 22,8%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Duración del contrato	Informal	58,6	23,7	56,2
Tipo de empresa	Privada	95,1	74,9	37,9
Edad	16-24	32,4	13,4	37,4
Tamaño de la empresa	Hasta 5	48,6	26,8	34,4
Sector de actividad	Construcción	19,2	6,6	33,4
Nivel de estudios	Primaria completa	52,1	33,4	28,1
Sector de actividad	Comercio	26,6	12,8	28,1
Decil del salario	D3	18,8	7,7	27,5
Cualificación profesional	No calificados	42,4	26,9	24,6
Tiempo en la empresa	<3 meses	17,6	7,8	24,2
Sexo	Varón	68,2	54,5	20,1
Duración del contrato	Temporal >6 meses	11,4	5,0	19,4
Decil del salario	D4	16,6	8,9	18,2
Nivel de supervisión	Trabajadores/as	99,3	94,8	17,3

Tabla 5. Caracterización de la tipología de segmentación en 4 grupos según las categorías de las variables originales. Argentina (*continuación*)

Tipo 2: Segmento secundario superior (4.061 casos, 22,8%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Tiempo en la empresa	6-12 meses	10,4	5,0	16,5
Tiempo en la empresa	3-6 meses	8,9	4,4	14,6
Tiempo en la empresa	1-5 años	40,8	33,8	10,6
Tamaño de la empresa	6-10	13,9	9,4	10,5
Decil del salario	D1	13,2	9,2	9,7
Edad	25-29	18,1	13,5	9,4
Cualificación profesional	Calificación operativa	52,2	46,7	7,9
Sector de actividad	Industria 1	8,6	6,1	7,1
Decil del salario	D2	9,3	7,2	5,7
Lugar de nacimiento	En esta u otra local	84,2	81,4	5,3
Lugar de nacimiento	En el exterior	6,5	5,1	4,3
Nivel de estudios	Secundaria	35,6	33,1	3,8
Tipo de jornada	Completa	77,4	75,2	3,8

Tipo 3: Segmento primario inferior (5.820, 32,7%)

Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Cualificación profesional	Calificación operativa	78,7	46,7	60,8
Duración del contrato	Indefinido	87,1	61,2	52,1
Sexo	Varón	80,4	54,5	49,8
Tipo de jornada	Completa	94,6	75,2	46,0
Tipo de empresa	Privada	89,8	74,9	33,8
Sector de actividad	Transporte-comunicaciones	16,3	7,8	28,5
Nivel de estudios	Secundaria	46,4	33,1	25,9
Sector de actividad	Industria 3	10,2	4,5	24,4
Tamaño de la empresa	Sin datos	31,3	21,3	22,3
Sector de actividad	Industria 1	11,4	6,1	19,6
Decil del salario	D8	15,9	9,7	18,5
Tiempo en la empresa	>5 años	57,5	48,0	17,8
Decil del salario	D6	13,2	8,2	16,4
Tamaño de la empresa	6-10	14,5	9,4	15,7
Sector de actividad	Industria 2	4,7	2,2	14,9
Decil del salario	D5	15,3	11,1	12,1
Decil del salario	D7	4,5	2,6	10,1
Decil del salario	D9	10,0	7,3	9,5
Sector de actividad	Comercio	16,2	12,8	9,4
Edad	25-29	16,7	13,5	8,6
Tamaño de la empresa	11-40	18,2	15,1	7,9
Edad	30-34	15,6	12,8	7,5
Nivel de supervisión	Jefes/as	4,4	3,0	7,2

Tabla 5. Caracterización de la tipología de segmentación en 4 grupos según las categorías de las variables originales. Argentina (*continuación*)

Tipo 3: Segmento primario inferior (5.820, 32,7%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Decil del salario	Sin datos	23,6	20,6	6,9
Tamaño de la empresa	41-200	14,9	12,7	6,1
Lugar de nacimiento	En esta u otra local	83,3	81,4	4,6
Sector de actividad	Financiero-profesional	6,4	5,6	3,2
Tipo 4: Segmento primario superior (5.446 casos, 30,6%)				
Variable	Categorías características	% de la categoría en el tipo	% de la categoría sobre el total	Valor test
Tipo de empresa	Pública	63,9	23,6	82,8
Sector de actividad	Administración	78,9	34,6	82,8
Nivel de estudios	Universitario	38,0	13,5	61,7
Cualificación profesional	Calificación técnica	41,6	17,3	54,8
Duración del contrato	Indefinido	88,7	61,2	53,1
Cualificación profesional	Calificación profesional	24,5	8,3	50,3
Tiempo en la empresa	>5 años	70,4	48,0	40,1
Tamaño de la empresa	200 y más	31,1	14,8	39,0
Nivel de estudios	Terciario	35,7	19,7	34,3
Decil del salario	D10	17,5	7,4	32,5
Sexo	Mujer	63,0	45,5	31,3
Tamaño de la empresa	41-200	22,8	12,7	25,8
Decil del salario	D9	12,5	7,3	16,8
Tamaño de la empresa	11-40	20,7	15,1	13,5
Edad	40-44	16,4	12,4	10,4
Decil del salario	D8	13,1	9,7	9,7
Edad	55-59	9,7	7,0	9,4
Sector de actividad	Financiero-profesional	8,1	5,6	9,4
Nivel de supervisión	Jefes/as	4,8	3,0	8,9
Edad	50-54	11,8	9,1	8,0
Edad	35-39	17,0	14,0	7,5
Edad	45-49	12,8	10,2	7,4
Tipo de jornada	Sin datos	4,6	3,4	5,6
Lugar de nacimiento	En esta u otra local	83,1	81,4	3,9
Edad	60 y más	8,6	7,6	3,4

* Categorías características ordenadas según los valores test de la comparación de proporciones. Todos los valores de los test son significativos con probabilidad inferior al 0,05.

Fuente: elaboración propia a partir de la EPH de 2016.

Labour market segmentation: The economic condition of self-employed professionals in Italy and Argentina

Renata Semenza
Simone Sarti

University of Milan. Department of Social and Political Sciences
renata.semenza@unimi.it
ORCID: 0000-0001-6392-9624
simone.sarti@unimi.it
ORCID: 0000-0001-5791-8793



Recepción: 18-04-2018
Aceptación: 10-07-2018
Publicación: 14-12-2018

Abstract

This article focuses on the conditions of professional self-employed in the European and Latin American labour markets, whose increase is linked to the expansion of the on-demand service economy. Moving from a critique to the traditional segmentation theory, this group of highly skilled self-employed—an expression of the upper-middle class and post-industrial work—can be considered halfway between market and hierarchy, HR internalization and outsourcing. Dealing with social inequalities, the research questions are whether the conditions of these independent professionals who are characterized, on average, by higher levels of education and who work in the advanced service sectors) are comparable to employees and whether there are similar trends in the two contexts (specifically Italy and Argentina). The article presents empirical evidence on occupational income (as a dependent variable) to measure how working condition changes when controlling for socio-demographic characteristics (as independent variables) and occupation (self-employed or employee). Income levels were compared using two datasets: EPH-INDEC (Permanent Household Survey) for Argentina and ITA-SILC for Italy. Despite the limitations due to problems of comparison in the classification of occupations, the analysis highlights differences between the two countries linked to a dissimilar expansion of the service economy, professional services and outsourcing of high-skilled competences. Moreover, within a frame of high income inequalities in self-employment, graduate independent professionals in Argentina seem to retain a stronger economic performance, while in Italy they show lower earnings than other occupations, thus suggesting an unequal labour market impact of higher education in the two countries.

Keywords: labour market; occupational segmentation; self-employed; Italy; Argentina

Resumen. *La segmentación del mercado de trabajo: la condición económica de los profesionales autónomos en Italia y Argentina*

El artículo se centra en las condiciones de los trabajadores autónomos profesionales en los mercados laborales europeos y latinoamericanos, cuyo aumento está vinculado al desarrollo de la economía de servicios. Realizando una crítica a la tradicional teoría de segmentación, este grupo de trabajadores independientes altamente cualificados, expresión de la clase media alta y del trabajo postindustrial, se puede considerar a medio camino entre el mercado y la jerarquía, entre la internalización de recursos humanos y la subcontratación. Considerando las desigualdades sociales, la pregunta es si las condiciones de estos profesionales independientes, caracterizados por niveles de educación más altos y que trabajan en los sectores de servicios avanzados, son comparables a las de los empleados (específicamente en Italia y Argentina). El artículo investiga el ingreso laboral (como variable dependiente) para evaluar cómo ello cambia considerando la ocupación (autónomo o empleado) y las características sociodemográficas (como variables independientes). La comparación de los ingresos se realizó utilizando dos conjuntos de datos: EPH-INDEC (Encuesta Permanente de Hogares) para Argentina e ITA-SILC para Italia. A pesar de los problemas de comparación en la clasificación de ocupaciones, el análisis destaca las diferencias entre los dos países, vinculadas a una expansión disímil de la economía de servicios, los servicios profesionales y la subcontratación de competencias altamente cualificadas. Además, en un marco de grandes desigualdades de ingresos en el autoempleo, los profesionales graduados independientes en Argentina parecen mantener un mejor desempeño económico, mientras que en Italia muestran menores ingresos en relación con otras ocupaciones. Esto sugiere un impacto desigual en el mercado laboral de la educación superior en ambos países.

Palabras clave: mercado de trabajo; segmentación ocupacional; profesionales autónomos; Italia; Argentina

Summary

- | | |
|---|---|
| 1. Introduction | 5. Results of the multivariate analysis |
| 2. Independent professionals in Europe | Conclusions |
| 3. Independent professionals in Latin America | Bibliographic references |
| 4. Definitions, samples and research method | Appendix |

Introduction

This article examines the working conditions of professional self-employed in Europe and Latin America, particularly in Italy and Argentina.¹ It is argued that their position varies according to the dominant economic model: a post-industrial model and a premature deindustrialization model (Rodrick, 2016).

1. This article was written in the context of INCASI Network, a European project that has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under the Marie Skłodowska-Curie GA No 691004 and coordinated by Dr. Pedro López-Roldán. This article reflects only the authors' view and the agency is not responsible for any use that may be made of the information it contains.

The reasons that support the comparison between the two countries stem from three considerations. In terms of the structure of the social classes, both Italy and Argentina (which distinguishes itself from other Latin American countries) are characterized by a broad middle class, of which independent professionals are an expression. Secondly, both countries have a similar and strong culture of self-employment attributable to the great flow of Italian immigration in Argentina and the fact that the self-employment rate for the two countries ranges from 16–18%. A further reason is the analogy with the labour market segmentation model. In fact, Argentina and Italy present a very similar structure in the upper primary segment (stable and safe jobs, insiders with good jobs and high incomes in the service sector), the lower primary segment (stable, middle-income, in industrial and construction sectors) and the lower secondary segment (precarious jobs, unskilled and low-income workers). Finally, both countries suffer from problems related to the social security system and the tax treatment of self-employed workers. Moreover, although the countries share important elements that justify the comparison, as we shall see, the article highlights the differences between them, which depend mostly on the different degree of economic development.

The rise of post-industrial society in Italy and Argentina took place in different forms and phases, even if recent economic trends show some similarities in the two countries. Italy reached its peak of industrialized employment in the 1970s and then declined, maintaining a strong manufacturing sector whose dynamics explain much of the demand for new services for enterprises (including those offered by independent professionals in the high-tech sectors). Argentina achieved its peak of industrialized employment in the 1950s and then suffered a premature deindustrialization, with a limited growth of modern service sectors and the huge development of pre-modern services in low-tech sectors. In the last twenty years, both countries have suffered a prolonged recession (in Argentina during the first decade of the 21st century, in Italy in the second decade), followed by low productivity trends in the economic cycle. Unemployment, wealth and GDP trends show stable low-equilibrium models in both countries. Labour market fragmentation, instability and precariousness are the rule in both countries, although differences in the entrepreneurial economic structure and dimensions of informal economy vary between them.

The article builds on the idea that as a universal trend, labour segmentation depends mostly on the economic system, namely the division among activity sectors, and impacts on the employment characteristics and the labour market structure. Usually, each occupation represents the frame of relative socio-economic, cultural and welfare resources, such as income, educational attainment and social protection.

In Latin America this relationship has been highlighted by the ‘structural heterogeneity’ theory proposed by Pinto (1976) and continued by Salvia and Chavez-Molina (2013), which is defined as structural differences in labour productivity and between economic sectors. This thesis, which incorporates a number of aspects of the underdevelopment economy, implies the coexistence

of sectors, branches or activities whose labour productivity is high and similar to that of developed countries given the composition of invested capital with others whose productivity is very low or zero due to their backward technological level.

Nevertheless, the heterodox theories on labour market segmentation (Doeringer and Piore, 1971; Edwards et al., 1973; Rubery, 1978; Wilkinson, 2013) include other complementary aspects. First, labour institutions and public policies can compensate inequalities but also perpetuate them and reinforce the employment divisions. Second, from the demand side, they consider economic and commercial strategies, business ideologies and practices, particularly labour flexibility and outsourcing. Third, labour force characteristics linked to different conditions within the labour market are taken into account (i.e. education, qualification, age, gender and national origin). These theories assume in fact that there is not a unique labour market but rather different segments that structure hierarchical positions corresponding to specific occupational profiles among workers.

Within these theoretical approaches, we presume that there is a growth in professional self-employed (especially in non-regulated professions) in most European countries due to the transition to a service economy and the innovative power of new technologies compared to all other contractual conditions (both employees and traditional self-employment, which show a stable or decreasing trend; see Appendix A1). Since the 1990s, the self-employed have played a key role in satisfying the growing demand for flexible, skilled-based and hyper-specialized competences. In Latin America, this trend is less evident due to the dominance of low-skilled and pre-technological service sectors, where self-employment consists mainly of occupations in the craft and retail sectors (OECD, 2012, 2016).

Based on this assumption, our hypothesis is that while a process of socio-economic impoverishment of professional self-employment is taking place in Italy,² this occupational category tends to preserve the prerogatives of liberal professions in Argentina. In the first case, we hypothesize a status inconsistency: many highly educated and skilled professional self-employed are moving from a standard middle-class position to low incomes and social precariousness. The same does not happen in Argentina, where the professional self-employed represent a less vulnerable group because it has higher income and often simultaneously combines salaried work activities, even if there is evidence of job precariousness in the service sectors due to the outsourcing process.

2. Independent professionals in Europe

In Western economies, the transition to a service economy, supported by the use of information technologies and digital platforms, has modified traditional

2. This includes the growing instability of professional careers (Bologna, 2007; Ranci, 2012), limited inclusion in the welfare system compared to employees (Semenza et al., 2017; Borghi et al., 2018) and low income for a significant number of professional self-employed workers (Di Nunzio and Toscano, 2015).

independent professions and created new ones. These changes have fostered the proliferation of highly qualified and specialized self-employed in many areas of the tertiary activity sector. The cross-country analysis of this phenomenon in Europe (Borghi et al., 2018) has highlighted three critical aspects: uncertain legal status, weak social protection and the large fragmentation of collective representation in environments of strong individualization of employment relationships. In the European research (I-WIRE, 2016), there are some signs of a better awareness of the challenges arising in these new labour markets. In the UK, the institutional framework is strongly favourable to independent professional work, encouraged by an agile regulation and active labour market policies. In Italy, where the debate has long been trapped (as in Germany) in the dispute on false or bogus self-employment,³ a new statute on self-employment was approved in 2017. New regulations are needed regarding working conditions: the entry port into professions and mobility, training incentives, taxation systems, payment times and fair (minimum) fees. The repercussions of the financial crisis stimulated the demand for greater protection and collective representation across Europe.

3. Independent professionals in Latin America

In the mid-2000s, new dynamics were structuring the labour market (Sainz, 2005). On the one hand, formal sector jobs were created through the development of wage employment and job opportunities increased as a result of workers' own initiatives (the notion of employability). On the other hand, excluding tendencies occurred through the expulsion of labour surplus and the increase in poor self-employment corresponding to an economy of poverty.

The region continues to have extremely high levels of labour precariousness and inequality (ECLAC, 2010). Labour informality,⁴ both productive and legal, is one of the categories of analysis that most contributes to the characterization of labour conditions in Latin America (Maurizio, 2013). With remarkable variations between countries, five core features distinguish the labour market in Latin America from most other regions: high labour market regulation,⁵ high turnover,⁶ weak unions, high informality and low skills levels (Schneider and Karcher, 2010).

3. This refers to those considered to be 'economically dependent' whose income derives mainly from a single employer or client. However, we know that the so-called 'false VAT holders' account for no more than 10% of all independent professionals in Italy.
4. Conventionally, we consider employees to be 'informal' when their employment contract is not subject to labour law, tax or social security (17th Conference of Labour Statistics, 2003). In the case of self-employed (entrepreneurs, self-employed and cooperatives) there is informality when they work in the informal sector of the economy.
5. Indices of regulation in the Latin American labour markets are very high from a comparative perspective. Particularly, they have a strong reliance on severance pay as a means of employment protection.
6. A median tenure rate of only 3 years compared to 6.6 years in the US and 10 years in Germany.

Despite the significant employment expansion during the 2000s, which enabled a growing share of women to enter the job market, and the reduction in earnings inequality due to changes in the labour force composition and returns on education,⁷ the region is still unable to create high-level, skilled jobs (World Bank, 2012). In this regard, firms identify an inadequately educated workforce as a major constraint (Melguizo and Perea, 2016). More than 70% of youth are not sufficiently skilled to access good quality jobs and only 16%, on average, has completed tertiary education (OECD, 2017). In countries specialized in natural resources such as Latin America, the critical issue is the low technological content of its production⁸ and export activities (ECLAC, 2016). There are important differences across countries. However, the development of the service sector shows that contributions to value-added growth in Latin America have not been circumscribed to low-skilled activities or construction; on the contrary, it is in the high-skilled services where the contribution to growth has been the most significant in the past decade, in line with the Asian economies (Yeyati and Pienknagura, 2014b). The skill composition by sectors indicates that services employ the highest proportion of the educated workforce: more than 50% of the labour force has at least one secondary school degree and 20% have a tertiary degree.

The topic of professional self-employment has been less studied in Latin America than in Europe. The empirical literature has mainly focused on outsourcing in specific tertiary sectors, such as advertising, cinema, computer technology, bio-informatics, the steel industry and the public administration, showing the effects on the increase in new forms of labour sub-contracting and working conditions (Poblete and Del Bono, 2013).

The introduction of simplified tax schemes (*monotributo*)⁹ for small taxpayers in the majority of Latin American countries was a step towards the transition to universal coverage patterns (Cetrangolo et al., 2014).

4. Definitions, samples and research method

As regards the methodological approach, the first problem in the transnational comparison concerns the definition of the population under consideration. For the European context, we use the definition of independent professionals (I-Pros) proposed by Rapelli (2012:4): 1) self-employed workers without employees; 2) engaged in an activity not belonging to the farming, craft or

7. “Unlike most of the developed world, Latin America has seen a notable decline in income inequality in the last decade. Labour earnings were the main driver behind this equalisation and more than half of the reduction in income inequality can be attributed to a compression of the ‘education premium’” (Yeyati and Pienknagura, 2014a: 1).

8. Numerous studies have shown that one of the major differences between the success stories of East Asia and the experiences of Latin America is that East Asia has made the transition to the knowledge generation, while Latin America is still lagging behind in this respect (Ocampo, 2014).

9. The *monotributo* tax scheme was introduced in Argentina in 1998 under Law No. 24.977.

retail sectors; 3) and engage in activities of an intellectual nature and/or which come under service sectors.¹⁰

For the Argentinian context, we adopt the definition of independent professional (*cuenta propias profesionales* in Spanish) proposed by Léporre and Schleser (2006), which includes workers who are self-employed in highly qualified occupational positions. According to the last report of the Ministry of Labour, Employment and Social Security of Argentina (2017) these *cuenta-propistas profesionales* are self-employed with a professional qualification, have high rates of educational attainment and a comparatively higher seniority, and more than half are concentrated in the Greater Buenos Aires area. They are professionals predominantly inserted in formal economic activities and include, among others, doctors, lawyers, engineers, accountants, architects, psychologists, dentists, musicians and artists, all of whom are in the self-employment occupational category.

Income levels are compared using the EPH-INDEC (Permanent Household Survey) for Argentina and EU-SILC for Italy (ITA-SILC). The results of the analysis of the relation between incomes and occupational positions for Italy led us to consider a second Italian dataset (the Labour Force Survey), which provides information on job satisfaction. This variable allows us to better articulate our findings on the worsening position of I-Pros in the Italian labour market structure. The year of reference is 2014 for all surveys.

Based on the definition of I-Pros we have adopted, we produced descriptive statistics. We decided to create a typology of occupations based on two main dimensions: the economic activity sector (advanced tertiary sector vs. other sectors) and the type of job position (employees, self-employed with employees and self-employed without employees). The I-Pros category is a combination of the 'advanced tertiary sector' and 'self-employed without employees' (Table 1).

According to the sources, there are about half a million I-Pros in Argentina, which make up almost 5% of the labour force.¹¹ In Italy, there are a little less than one and a half million I-Pros, which account for 6.2% of the labour force.

The socio-demographic profile is quite similar in the two countries. I-Pros have, on average, a much higher level of education than other occupational groups: the percentage of graduates is the highest (42% in Italy, 57% in Argentina); an aspect that will be taken into account in the multivariate analysis. Moreover, the I-Pros work for the most part in the private sector and for more than one employer or client (75% in Italy, while the same information is not available in the Argentinian dataset).

10. NACE CATEGORIES: Information and communication (J); Financial and insurance activity (K); Real estate activities (L); Professional, scientific and technical activities (M); Administrative and support services (N); Education (P); Human health and social work (Q); Arts, entertainment and recreation (R); Other service activities (S).

11. According to the Argentina Social Debt Survey (EDSA, 2014), the percentage of I-Pros is 4.6%.

Table 1. Dimensioning I-Pros in *ad hoc* occupational classification

	Italy		Argentina	
	ITA-SILC 2014		EPH-INDEC 2014	
	%	Estimated population (k)	%	Estimated population (k)
Employees, other sectors	38.3	8,293	42.1	4,393
Self without, other sectors	8.2	1,781	15.3	1,597
Employees adv. services	41.6	8,999	34.3	3,579
I-Pros	6.2	1,350	4.9	507
Self with	5.7	1,227	3.4	359
<i>Total</i>	<i>100.0</i>		<i>100.0</i>	
<i>Sample size</i>	<i>23528</i>		<i>23380</i>	

Source: Own elaboration based on ITA-SILC and EPH-INDEC data.

Considering these data sources, we have applied different multivariate regression models to test our hypotheses concerning the associations between the I-Pros condition and occupational income. In these models, we have controlled for possible confounders, particularly gender, age and educational level. According to segmentation theories, these independent variables are associated with the job position. Since the I-Pros are more educated—and only for this reason—they could earn more on average than other occupational groups. Thus, these confounders (age, gender and education) may mask the net effect of the I-Pros working conditions.

As regards the descriptive statistics, Table 2 shows the raw average incomes. In both Italy and Argentina, I-Pros have a higher average income with respect to workers who are not in advanced tertiary sectors, while self-employed with employees have the highest average incomes. Considering the employees in the same advanced tertiary sectors, the I-Pros have a higher average income in Italy and a lower income in Argentina. It should also be noted that median incomes paint a more negative picture of I-Pros, which seem to be at a slight disadvantage in both countries.

Thus, considering the descriptive statistics, on the surface I-Pros in Argentina and Italy appear to have similar socio-economic conditions. Indeed, it can be observed that the average incomes of I-Pros are not very high in either country. Evidently, the heterogeneity in income distributions could influence these statistics. In fact, Figure 1 shows the distribution of income quintiles per occupational group. It is clear that the I-Pros categories are very heterogeneous, and we can observe larger groups of richest and poorest in both I-Pros bars (darker and lighter segments). This is confirmed by the international evidence showing higher degrees of dispersion in occupational incomes in self-employment (Perry et al., 2007).

This indicates a strong polarization of the I-Pros considering the high percentage of individuals in the first and poorest quintiles (20% in Italy and 26% in Argentina) and in the fifth and richest quintiles (28% in Italy and

Table 2. Average occupational income (euros per month*)

	Italy			Argentina		
	Mean	SD	Median	Mean	SD	Median
Employees, other sectors	1613.8	1025.4	1502.7	518.3	385.7	439.4
Self without, other sectors	1328.5	1075.5	1146.7	382.3	326.6	292.9
Employees adv. services	1642.2	1064.8	1516.7	754.5	519.9	654.2
I-Pros	1710.1	1553.1	1293.8	624.1	640.8	488.2
Self with employees	2283.7	2367.6	1748.9	856.1	816.1	683.5

* Amounts in euros calculated according to the official conversion rate of 2014 (0.09764 Argentinian pesos = 1 euro).

Source: Own elaboration based on ITA-SILC and EPH-INDEC data.

Figure 1. Quintiles of job income per occupational position



Source: Own elaboration based on ITA-SILC and EPH-INDEC data.

22% in Argentina). A comparison with employees in the same economic sectors is clear. In this occupational category, the distributions are quite similar, and the lowest quintiles show very low percentages for both countries (9% in Italy and 8% in Argentina). This suggests that I-Pros are at a higher risk of earning low occupational incomes than employees in the advanced economic sectors. Moreover, the likelihood of being in the highest quintiles is slightly higher for the Italian I-Pros and lower for the Argentinian I-Pros (with respect to employees).

As an additional note, Figure 1 shows higher inequalities in Argentina, as highlighted by the greater probability of being in the lowest quintiles for employees and self-employed without employees in the traditional economic sectors. These data are substantially consistent with the official occupational income trend presented by the Ministry of Labour, Employment and Social Security (2017).

In the next part of the article, these first descriptive findings will be controlled by applying multivariate models.

5. Results of the multivariate analysis

Multivariate models were performed to estimate the association between the condition of I-Pros and occupational income, controlling for some potential confounders.

Job quality is, in fact, influenced by some structural variables which are not strictly related to the occupational position. For example, the gender pay gap and gender segregation in the labour market are very well known phenomena, which demonstrate that women are economically penalized (Stier and Yaish, 2014), or the different returns on education investment, where formal credentials allow starting a career with a better cost-benefit balance. According to this point of view, income differentials could be due more to different levels of education or other factors rather than different job positions.

The linear regression coefficients in Table 3 show the income differentials compared to the most disadvantaged reference category (i.e. employees in traditional sectors). The results show that

I-Pros in Italy earn, on average, 204 euros less than other categories and around 130 euros less than employees in the same sector of activity. In Argentina, the association is quite similar (-181 euros on average). However, considering the high presence of graduates among I-Pros, we included an interaction effect between I-Pros and tertiary education in the model. As Table 3 shows, the interaction effect is positive for both countries (+92 in Italy and +123 in Argentina), but considering the higher heterogeneity and the uncertainty in the estimates, the effect is not significant for Italy. This indicates that we are not reasonably sure that graduate I-Pros in Italy have an economic advantage over the reference category. Conversely, the interaction effect in the Argentinian sample is stronger and significant. If we consider the logarithmic transformation of occupational income, the point estimates confirm this result:

Table 3. Estimates of occupational income in euros (OLS regression coefficients)

	Italy		Argentina	
	Beta	Std. Error	Beta	Std. Error
(Constant)	1213***	29.820	383***	8.249
Occupational condition				
Employees, other sectors	0 ^a		0 ^a	
Self without, other sectors	-343***	38.034	-183***	8.676
Employees adv. services	-70***	24.185	102***	7.227
I-Pros	-204***	51.330	-181***	22.134
Self with	596***	41.364	161***	15.545
Interaction I-Pros*Tertiary	92	79.821	123***	29.619
Sex				
Female	0 ^a		0 ^a	
Male	566***	21.029	222***	5.890
Educational level				
Primary	0 ^a		0 ^a	
Secondary	460***	23.372	161***	6.689
Tertiary	1148***	32.240	416***	8.934
Age Class				
50+	0 ^a		0 ^a	
40-49	-210***	23.613	-19**	8.253
30-39	-552***	27.138	-68***	7.885
14-29	-931***	37.670	-209***	8.286

^a Reference category

Source: Own elaboration based on ITA-SILC and EPH-INDEC data.

the interaction effect between I-Pros and tertiary education is 0.123 for Italy and -0.457 for Argentina.¹² The coefficients of the control variables are consistent with the empirical evidence: being more educated, male and having work experience predicts a higher level of occupational income.

Table 4 shows a robustness check, estimating the probability of being in the fourth or fifth quintile of occupational income. Given the symmetry of the dependent variable, we applied an OLS regression, which allows us to directly interpret the coefficients as probabilities (Wooldridge, 2015). However, a logistic regression is presented in Appendix (see Table A3). The results are similar to those of the previous model combining the I-Pros condition and occupational income. The probability of being over 60% of the income distribution for graduate Italian I-Pros is the same (-0.012, non-significant) as for employees that are not in the advanced tertiary sectors. Instead, for graduate Argentinian I-Pros the probability of being over 60% of the income distribution is 0.134 (significant at the 0.01 level).

12. We tested a further model using the natural logarithm of occupational income as the dependent variable in order to normalize the income distributions. See Appendix A2.

Table 4. Probability of being in the fourth or fifth quintile of occupational income (OLS regression coefficients)

	Italy		Argentina	
	Beta	Std. Error	Beta	Std. Error
(Constant)	0.265***	0.011	0.173***	0.008
Occupational condition				
Employees, other sectors	0 ^a		0 ^a	
Self without, other sectors	-0.178***	0.014	-0.203***	0.009
Employees adv. services	0.000	0.009	0.099***	0.007
I-Pros	-0.151***	0.018	-0.229***	0.022
Self with	-0.003	0.015	0.057***	0.016
Interaction I-Pros*Tertiary	-0.012	0.029	0.134***	0.030
Sex				
Female	0 ^a		0 ^a	
Male	0.251***	0.008	0.205***	0.006
Educational level				
Primary	0 ^a		0 ^a	
Secondary	0.203***	0.009	0.172***	0.007
Tertiary	0.425***	0.012	0.371***	0.009
Age Class				
50+	0 ^a		0 ^a	
40–49	-0.055***	0.008	-0.002	0.008
30–39	-0.213***	0.010	-0.041***	0.008
14–29	-0.435***	0.014	-0.191***	0.008

^a Reference category

Source: Own elaboration based on ITA-SILC and EPH-INDEC data.

Together, these first findings suggest that if we control for educational level and other demographic factors, the I-Pros condition does not imply advantageous working conditions by itself. More specifically, the capitalization of the job position is negative in both countries (around -181 euros in Argentina and -204 euros in Italy). However, taking into account the interaction effect between the I-Pros condition and tertiary education, we observe that graduate Argentinian I-Pros have a better economic status compared to the Italian professionals. Specifically, Argentinian professionals with a tertiary education in advanced service sectors show a significant positive effect (+123 euros), while the Italians show a weaker and non-significant effect.

This evidence seems to suggest that educational credentials produce greater segmentation effects in and a higher return of (tertiary) education investments in Argentina compared to the dynamics that characterize the Italian labour market. As expected, inequality in the social division of labour reproduces the inequality of education and the differentials in access to the highest educational attainment play a fundamental role.

Table 5. Satisfaction rate for employment status and sector of activity

	Italy %
Employees, other sectors	87.5
Self-employed without employees, other sectors	81.1
Employees adv. services	90.4
I-Pros	88.3
Self-employed with employees	87.8
Valid cases	54,918

Source: Own elaboration based on Italian LFS-2014 data.

As for I-Pros conditions, our first findings are coherent with the initial hypothesis regarding their progressive socio-economic marginalization in Italy compared to the more advantageous conditions in the Argentine economy. In fact, professionals without employees in the advanced tertiary sectors of this Latin American country maintain a comparatively better socio-economic status.

Despite the important difference between Italy and Argentina, especially considering the result of the multivariate analysis that the graduate Italian I-Pros show a non-significant effect on income, we explored a possible explanation for this counter-intuitive result.

A plausible answer can be found in the information collected by the Italian Institute of Statistics in the Labour Force Survey (LFS) of 2014 (ISTAT, 2014). Applying the same definition as above, we find that I-Pros account for 6.6% of the total labour force (about 1.5 million workers) according to our previous estimate based on the ITA-SILC database. LFS collects information about the perceived quality of working conditions and the questions on job satisfaction allowed us to investigate the individual psychological attitude of interviewees. Descriptive statistics do not show interesting information. In Italy, only the self-employed without employees in traditional sectors state that they are substantially less satisfied with their jobs than other categories (Table 5).

As for income, some structural variables could influence the relationship between occupation and job satisfaction. To verify this, we performed a multivariate analysis.

A preliminary analysis of the Italian case, presented in the first column of Table 6, shows that most I-Pros are satisfied with their current job.¹³ As can be seen, this result is not particularly interesting: the estimate for I-Pros is close to one and is not statistically significant (0.930). The interaction effect is not

13. The survey measures job satisfaction on a scale of 0 to 10. We use a dichotomization where 0-*unsatisfied* is for values equal to or less than 5 and 1-*satisfied* is for values greater than 5. However, we also tested OLS regression models using job satisfaction as a metric variable. The results are similar (see Appendix A4).

Table 6. Odds ratio of job satisfaction (binomial logistic regression coefficients)

	Italy	
	OR	OR
Occupational condition		
Employees, other sectors	1 ^a	1 ^a
Self without, other sectors	0.642***	1.398***
Employees adv. services	1.255***	1.479***
I-Pros	0.930	1.765***
Self with	1.026	1.953***
Interaction I-Pros*Tertiary	1.019	1.056
Sex		
Female	1 ^a	1 ^a
Male	1.055*	0.945*
Educational level		
Primary	1 ^a	1 ^a
Secondary	1.268***	1.058
Tertiary	1.564***	1.138**
Class of age		
50+	1 ^a	1 ^a
40-49	1.127***	1.038
30-39	1.120***	1.007
14-29	1.085*	1.082
Occupational income satisfaction (0–10)		0.543***

^a Reference category

Source: Own elaboration based on Italian LFS-2014 data.

significant either. This indicates that the control variables do not produce effects and that I-Pros have the same degree of job satisfaction as the reference category (employees in traditional sectors).

However, when we tested a second model controlling for the variable ‘income satisfaction’ (available in the LFS questionnaire), we found that I-Pros, together with entrepreneurs, are the most satisfied (second column in Table 6). The odds ratio, which was previously close to 1, is 1.77 (C.I. 1.49/2.09) in the new model with respect to the category of reference and is higher than that of employees in the same sectors, whose odds ratio is 1.48 (C.I. 1.37/1.60). In other words, when specific income satisfaction is controlled for, the overall level of job satisfaction increases. This result suggests that, in Italy, the economic dimension can probably represent the weakness of the I-Pros category.

Summarizing, professional self-employed are, on average, more educated, generally more satisfied with their job and a proportion of them has a medium-high work income. However, a significant proportion of I-Pros have a low occupational income and this causes dissatisfaction.

Summary table

Theoretical background	Labour market segmentation theories Structural heterogeneity theory	
Object of analysis	Economic conditions of independent professionals (I-PROS)	
Definition of I-PROS	Self-employed without employees In sectors not belonging to farming, craft or retail In intellectual activities, within the service sectors	
Unit of analysis: countries	Europe - Italy	Latin America - Argentina
Ideal type of economic system	Post-industrial market economy	Premature deindustrialization Limited market economy (informal economy)
Indicator	Occupational income Comparison between independent professionals and employees in the same activity sectors	
Hypothesis	Lower earnings on average, combined with job dissatisfaction (loss of standard conditions of the middle class)	The earning power remains higher than that of employees (preservation of liberal profession prerogatives)
Findings	Within the traditional labour market segmentation, independent professionals in Italy seem to have comparatively worse socio-economic conditions and a declining return on tertiary education and specialized skills	Independent professionals in Argentina maintain a higher earnings power and the effect of tertiary-level educational attainment on income still seems to be positive (skill premium)

Conclusions

The results show that, on a descriptive level, the incomes of independent professionals are higher than those of employees. However, this is not the case in advanced tertiary sectors, where the entrepreneurs have the maximum income, as expected. When considering the advanced service sectors alone, the average income of self-employed in Italy is slightly higher than that of employees, unlike Argentina, where it is lower. The descriptive data would therefore seem to contradict our initial hypotheses. Overall, professional self-employed do not have particularly favourable economic conditions, although there is large heterogeneity in the income distribution.

However, when checking the possible confounding effects of their socio-demographic characteristics— such as level of education, which is higher than the average— we observe that, net of these factors, the professionals earn less than other occupations on average. More specifically, graduate Italian I-Pros seem particularly disadvantaged because their returns on income are not similar to their Argentine counterparts. In other words, qualifications in Argentina seem to play a role in increasing social stratification as there is still

a better return on tertiary education than in Italy. It should be noted that this result is in line with a recent study about health inequalities between Italy and Argentina, which found that the stratification weight of education on health seems higher in this Latin America country (Sarti and Espinola Rodriguez, 2018). Moreover, data on the Italian context concerning work satisfaction seem to suggest that the main problem for the I-Pros stems from the low level of income.

However, the limitations of the data and models do not allow us to obtain robust results and our findings suggest the need to investigate these new types of labour market segmentation in greater depth.

Bibliographic references

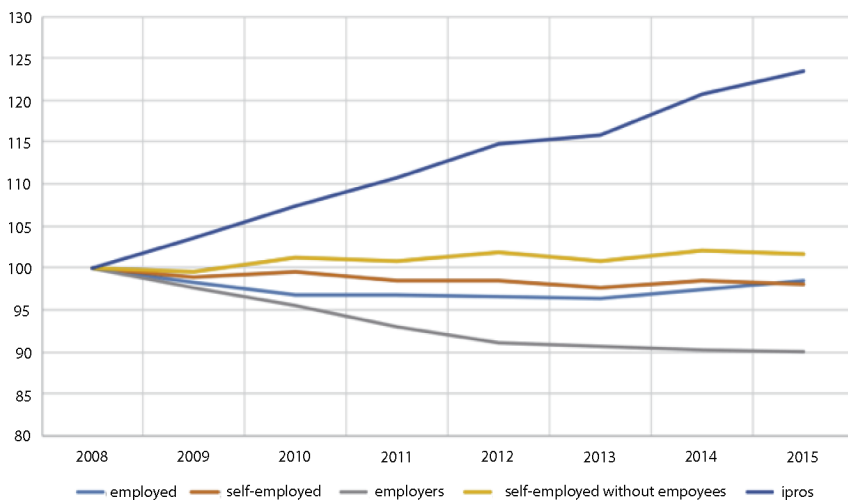
- BOLOGNA, S. (2007). “Dieci tesi sul lavoro autonomo”. In: BOLOGNA, S. and FUMAGALLI, A. (eds.). *Il lavoro autonomo di seconda generazione*. Milan: Feltrinelli, 13-42.
- BORGHI, PAOLO, MORI, A. and SEMENZA, RENATA (2018). “Self-employed professionals in the European labour market: A comparison between Italy, Germany and the UK”. *Transfer. European Review of Labour and Research*, 4, 1-15.
<<https://doi.org/10.1177/1024258918761564>>
- CETRANGOLO, OSCAR, GOLDSCHMIT, ARIELA, GOMEZ SABAINI, JUAN CARLOS and MORAN, DALMIRO. *Monotributo en América Latina. Los casos de Argentina, Brasil y Uruguay*. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- DI NUNZIO, D. and TOSCANO, E. (2015). *Vita da professionisti. Rapporto di Ricerca*. Associazione Bruno Trentin.
- DOERINGER, P. and PIORE, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington, MA: Heath.
<<https://doi.org/10.2307/2521766>>
- ECLAC (2010). *Estudio Economico de America Latina y el Caribe, 2009-2010*. Santiago de Chile.
<<https://doi.org/10.18356/e0e7513c-es>>
- (2016). *Economic Survey of Latin America and the Caribbean*. Santiago de Chile.
- EDWARDS, R., REICH, M. and GORDON, D. (eds.) (1975). *Labor Market Segmentation*. Lexington, D.C.: Heath.
<<https://doi.org/10.1177/003232927600600410>>
- ISTAT (2014). *Labour Force Survey*
- (2014). *ITA-SILC, Italian statistics on Income and Living Conditions*.
- I-WIRE (2016). *Independent Workers and Industrial Relations in Europe*. Agreement n°: VS/2016/0149.
- LÉPORE, E. and SCHLESER, D. (2006). “La heterogeneidad del cuentapropismo en la Argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación”. *Trabajo, ocupación y empleo*, 4, 193-226.
- MAURIZIO, Roxana (2013). “Labor Market and Income Distribution in Latin America in Times of Economic Growth: Advances and Shortcomings”. Paper presented at IARIW-IBGE conference, Rio de Janeiro, Brazil, September.
<<https://doi.org/10.2139/ssrn.2241049>>
- MELGUIZO, A. and PEREA, J. (2016). “Mind the skills gap! Regional and industrial patterns in emerging economies”. OECD Working paper n. 329.
<<https://doi.org/10.1787/5jm5hkp7v145-en>>

- MINISTRY OF LABOUR, EMPLOYMENT AND SOCIAL SECURITY OF ARGENTINA (2017). *Seguridad social para los trabajadores independientes en Argentina: diseño, cobertura y financiamiento*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Oficina de País de la OIT para Argentina.
- OCAMPO, J. (2014). "Latin American Structuralism and Production Development Strategies". In: SALAZAR-XIRINACHS, J.M., NUBER, I. and KOZUL WRIGHT, R. (eds.). *Transforming Economies. Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development*. Geneva: ILO, 41-60.
<<https://doi.org/10.1111/j.1564-913x.2014.00213.x>>
- OECD (2012). *Latin America Economic Outlook 2013: SME Structural Policies for Structural Change*. Paris: OECD Publishing.
<<http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-2-en>>
- (2016). *Latin American Economic Outlook 2017: Youth, Skills and Entrepreneurship*. Paris: OECD Publishing.
<<http://dx.doi.org/10.1787/leo-2017-en>>
- PERRY, G.E., MALONEY, W.F., ARIAS, O.S. and FAJNZYLBER, P. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*. Washington, D.C.: The World Bank.
<<https://doi.org/10.1017/s1474747209004168>>
- PINTO, A. (1976). "Naturaleza e Implicaciones de la heterogeneidad estructural de América Latina". *El trimestre económico*, 37 (145). Mexico D.F.: Fondo de cultura económica
- POBLETE, L. and DEL BONO, A. (2013). "Presentación, Dossier Tercerización y Subcontratación Laboral". *Papeles de Trabajo*, 7 (12), 14-18.
- RANCI, C. (ed.) (2012). *Partite Iva: il lavoro autonomo nella crisi italiana*. Bologna: il Mulino
- RAPELLI, S. (2012). *European I-Pros: A study*. UK: Professional Contractors Group (PCG).
- RODRIG, D. (2016). "Premature Deindustrialization". *Journal of Economic Growth*, 21 (1), 1-33.
<<https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>>
- RUBERY, J. (1978). "Structured labour markets, worker organisation and low pay". *Cambridge Journal of Economics*, 2 (1), 17-36.
<<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a035375>>
- SAINZ, J. (2005). "Exclusion and Employability: The New Labor Dynamics in Latin America". In: WOOD, C. and ROBERTS, B. (eds.). *Rethinking development in Latin America*. Pennsylvania State University Press, 205-222.
- SALVIA, A. and CHAVEZ-MOLINA, E. (2013). *Sombras de una marginalidad fragmentada*. Buenos Aires: Mino y Davila.
- SARTI, S. and ESPINOLA, S. R. (2018). "Health inequalities in Argentina and Italy: A comparative analysis of the relation between socio-economic and perceived health conditions". *Research in Social Stratification and Mobility*, 55, 89-98.
<<https://doi.org/10.1016/j.rssm.2018.04.004>>
- SCHNEIDER, B.R. and KARCHER, S. (2010). "Complementarities and continuities in the political economy of labour markets in Latin America". *Socio-Economic Review*, 8 (4), 623-651.
<<https://doi.org/10.1093/ser/mwq022>>
- SEMENZA, R., MORI, A. and BORGHI, P. (2017). "Alla ricerca di cittadinanza: il lavoro autonomo professionale in Italia, Germania e Regno Unito". *Quaderni di Rassegna Sindacale*, 1, 41-59.

- SMITH, W. C., GOMEZ-MERA, L. and GÓMEZ-MERA, L. (eds.) (2010). *Market, State, and Society in Contemporary Latin America* (Vol. 2). Malden, MA: John Wiley & Sons.
- STIER, H. and YAISH, M. (2014). "Occupational segregation and gender inequality in job quality: A multi-level approach". *Work, Employment and Society*, 28 (2), 225-246.
<<https://doi.org/10.1177/0950017013510758>>
- TUMAN, J.P. (2000). "Labour markets and economic reform in Latin America: A review of recent research". *Latin American Research Review*, 35 (3), 173-187.
- WILKINSON, F. (ed.) (2013). *The Dynamics of Labour Market Segmentation*. London: Academic Press.
- WOOLDRIDGE, J.M. (2015). *Introductory Econometrics: A Modern Approach*. Boston, MA: Nelson Education.
- WORLD BANK (2012). *The Labor Market Story Behind Latin America's Transformation*. World Bank Publications.
- YEYATI, E. and PIENKNAGURA, S. (2014a). "Wage compression and the decline in inequality in Latin America: Good or bad?" Vox CEPR Policy Portal.
- (2014b). "Who's afraid of tertiarisation?" Vox CEPR Policy Portal.

Appendix

Figure A1. Increase in independent professionals in Europe (100 in 2008)



Source: Own elaboration based on EUROSTAT-LFS data.

Table A2. Estimates of the LN of job income (OLS regression coefficients)

	Italy		Argentina	
	Beta	Std. Error	Beta	Std. Error
(Constant)	6.965***	0.016	5.625***	0.013
Occupational status				
Employees, other sectors	0 ^a		0 ^a	
Self without, other sectors	-0.394***	0.020	-0.419***	0.014
Employees adv. services	-0.054***	0.013	0.258***	0.012
I-Pros	-0.349***	0.022	-0.564***	0.036
Self with	0.038*	0.022	0.145***	0.025
Interaction I-Pros*Tertiary	0.123***	0.042	0.457***	0.048
Sex				
Female	0 ^a		0 ^a	
Male	0.338***	0.011	0.481***	0.010
Educational level				
Primary	0 ^a		0 ^a	
Secondary	0.305***	0.012	0.333***	0.011
Tertiary	0.600***	0.017	0.685***	0.015
Age				
50+	0 ^a		0 ^a	
40–49	-0.080***	0.012	-0.007	0.013
30–39	-0.275***	0.014	-0.062***	0.013
14–29	-0.682***	0.020	-0.353***	0.014

^a Reference category

Table A3. Odd ratios of being in fourth or fifth quintile of job income (logistic regression)

	Italy		Argentina	
	O.R.	Sig.	O.R.	Sig.
Occupational status				
Employees, other sectors	1 ^a		1 ^a	
Self without, other sectors	0.42	***	0.29	***
Employees adv. services	1.01		1.58	***
I-Pros	0.47		0.24	***
Self with	0.98		1.25	***
Interaction I-Pros*Tertiary	0.94		2.57	***
Sex				
Female	1 ^a		1 ^a	
Male	3.38	***	2.97	***
Educational level				
Primary	1 ^a		1 ^a	
Secondary	2.63	***	2.50	***
Tertiary	7.8	***	6.18	***
Age				
50+	1 ^a		1 ^a	
40–49	0.77	***	0.98	
30–39	0.36	***	0.80	***
14–29	0.10	***	0.36	***

1^a Reference category

Table A4. Linear regression coefficients for higher job satisfaction (OLS)

	Italy			
	Model 1		Model 2	
	Beta	Sig.	Beta	Sig.
(Intercept)	7.200	***		***
Occupational status				
Employees, other sectors	0 ^a		0 ^a	
Self without, other sectors	-0.282	***	0.344	***
Employees adv. services	0.166	***	0.240	***
I-Pros	0.128	***	0.565	***
Self with	0.190	***	0.553	***
Interaction I-Pros*Tertiary	-0.028		-0.036	
Sex				
Female	0 ^a		0 ^a	
Male	0.008		-0.058	***
Educational level				
Primary	0 ^a		0 ^a	
Secondary	0.144	***	-0.029	*
Tertiary	0.265	***	-0.004	
Age				
50+	0 ^a		0 ^a	
40–49	0.065	***	0.011	
30–39	0.047	**	-0.004	
14–29	-0.013		-0.009	
Satisfaction with income (0–10)			0.515	***

^a Reference category

Relevancia de la heterogeneidad socioeconómica: Estudio comparativo entre América Latina y Europa basado en la adaptación del Esquema EGP

Idelfonso Marqués Perales

Universidad de Sevilla. Departamento de Sociología
imarques@us.es

Eduardo Chávez Molina

Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Sociales.
Instituto de Investigaciones Gino Germani
echavez@retina.ar



Recepción: 17-04-2018
Aceptación: 11-10-2018
Publicación: 20-12-2018

Resumen

Los estudios comparativos internacionales de estratificación social y movilidad de clases se basan en esquemas de clases concebidos para los países industrializados. El esquema EGP, desarrollado por Erikson, Goldthorpe y Portocarero, se ha convertido en un estándar en el campo de la movilidad social. Sin embargo, este esquema puede no reflejar heterogeneidades en las relaciones laborales que se han agravado en los últimos años producto de la flexibilización, precarización y pauperización de los contratos, donde las ocupaciones asalariadas y autónomas están segmentadas en sectores de alta y baja productividad, con condiciones de trabajo y remuneraciones desiguales. La hipótesis que guía nuestro trabajo es la siguiente: el impacto de heterogeneidad en América Latina es tan fuerte que esta dimensión ha de ser considerada en el análisis de clase. Nuestra hipótesis alternativa es que en países del sur de Europa se hallan en una situación intermedia entre América Latina y la Europa tempranamente industrializada.

Proponemos una adaptación del esquema EGP para explicar tal heterogeneidad. Para ello, utilizamos datos de encuestas nacionales de hogares en algunos países latinoamericanos y también de países del sur de Europa, con la intención de caracterizar sus estructuras de clase y analizar la asociación entre la pertenencia a la clase y las condiciones de vida.

* Este artículo ha sido elaborado en el marco del proyecto INCASI, financiado por The European Union's Horizon 2020 Research and Innovation Programme, Marie Skłodowska-Curie (GA No 691004). El proyecto está coordinado por el Dr. Pedro López-Roldán (Universitat Autònoma de Barcelona). El artículo refleja solo el punto de vista de los autores, y la agencia no es responsable del uso que se haga de la información que contiene.

La introducción de distinciones en el esquema de clases es relevante en contextos de alta heterogeneidad, no en todos los contextos económicos, por lo cual es esperable que, en sociedades de mayor desarrollo relativo o viceversa, las clases sociales no sean las mismas.

Palabras clave: heterogeneidad socioeconómica; esquema de clases; desigualdad; pobreza; América Latina; Europa

Abstract. *The importance of socio-economic heterogeneity: A comparative approach grounded in the EGP scheme*

International comparative studies of social stratification and class mobility are based on class schemes conceived for industrialized countries. The EGP scheme, developed by Erikson, Goldthorpe and Portocarero, has become a standard in the field of social mobility. However, this scheme may not reflect heterogeneities in labor relations that have worsened in recent years as a result of the flexibilization, precarization and pauperization of contracts, where salaried employment and self-employment are segmented into sectors of high and low productivity, with unequal working conditions and wages. The hypothesis that guides our work is the following: the impact of heterogeneity in Latin America is so strong that this dimension must be considered in class analysis. Our alternative hypothesis is that southern European countries are in an intermediate situation between Latin America and early industrialized Europe. We propose an adaptation of the EGP scheme to explain such heterogeneity. For this purpose, we use data from national household surveys conducted in some Latin American countries as well as southern European countries with a view to characterizing their class structures and analyzing the association between class membership and life conditions. The introduction of distinctions in the class scheme is relevant in contexts of high heterogeneity, not in all economic contexts, so it is expected that in societies with greater relative development or vice versa, the social classes are not the same.

Keywords: socio-economic heterogeneity; class scheme; inequality; poverty; Latin America; Europe

Sumario

- | | |
|---|---|
| 1. Introducción | 5. Segunda dimensión: la pobreza relativa |
| 2. Razones para comparar | 6. Tercera dimensión: tipo de contrato |
| 3. La heterogeneidad laboral en el mercado europeo | 7. Contraste entre ambos esquemas para los países europeos y latinoamericanos |
| 4. La heterogeneidad de las clases sociales en Europa | 8. Conclusiones |
| | Referencias bibliográficas |

1. Introducción

Nuestro artículo se propone analizar en forma comparativa algunos países de América Latina y Europa, con la intención de observar las condiciones de sus potenciales heterogeneidades internas que explican procesos de desigualdad y pobreza. Si bien ambas zonas son muy dispares en términos históricos, todas

ellas han convergido en la necesidad de analizar los nuevos procesos de heterogeneidad estructural que afectan a sus sociedades.

Los estudios comparativos internacionales de estratificación y movilidad social se basan en esquemas de clases concebidos para los países industrializados. Uno de estos esquemas, el esquema EGP, desarrollado por Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979), se ha convertido en un estándar en el campo de la movilidad social. Sin embargo, este esquema puede no reflejar heterogeneidades en las relaciones laborales que se han agravado en los últimos años producto de la flexibilización, precarización y pauperización de los contratos (formales o tácticos), donde las ocupaciones asalariadas y autónomas están segmentadas en sectores de alta y baja productividad, con condiciones de trabajo y remuneraciones desiguales.

Los objetivos que persigue nuestro trabajo tienen un doble cometido. En primer lugar, trataremos de dar cuenta de un esquema de clase que contemple las divisiones propias de las sociedades de América Latina. En segundo lugar, trasladamos este esquema a Europa con el objetivo de comprobar si las innovaciones introducidas valen también para esta región. Dado que este esquema es una adaptación de una clasificación creada en Europa (pero en un periodo de intensa industrialización), esperamos que sirva para analizar los procesos de desigualdad que atenazan las sociedades de América Latina (validez interna). A la vez, esperamos que el esquema nos sirva para esclarecer el papel que cumplen de algunas de las diferencias que establece en Europa (validez externa).

Una de las hipótesis que guía este trabajo es que en el sur de Europa la heterogeneidad importa en mayor medida que en el norte europeo, pero influye menos, porque hay menos brechas de productividad, con relación a lo que sucede en América Latina, que presenta a su vez fuertes heterogeneidades subregionales.

Proponemos una adaptación del esquema EGP para explicar tal heterogeneidad. Para ello, utilizamos datos de encuestas nacionales de hogares de algunos países latinoamericanos, como Argentina, Ecuador, Guatemala y México, y también de Suecia, Reino Unido, Francia y España, en Europa, con la intención de caracterizar sus estructuras de clase y analizar la asociación entre la pertenencia a la clase y las condiciones de vida. La introducción de distinciones en el esquema de clases es relevante en contextos de alta heterogeneidad, no en todos los contextos económicos, por lo cual es esperable que, en sociedades de mayor desarrollo relativo o viceversa, las clases sociales no sean las mismas.

2. Razones para comparar

¿Qué utilidad tiene observar a otros para conocernos mejor? Tal vez sea esta la pregunta inicial que permite recorrer a lo largo de este capítulo una mirada comparativa sobre la caracterización y el acontecer de las clases ocupacionales de ciertos países de América Latina y Europa, y sus procesos distributivos de los ingresos captados en encuestas.

La primera preocupación implica específicamente qué es lo comparable y para qué, qué sentido tiene la comparación y si la misma responde a los objetivos y preocupaciones iniciales del artículo. En ese marco, proveer bajo la mirada analítica comparativa una estructura de medición, que permita observar cuán parecidos o cuán disímiles son las estructuras de clases de los países seleccionados, que identifique, por un lado, las condiciones de la heterogeneidad social y, por otro, si esos rasgos pueden observarse a la luz de las constricciones y austeridad económica europea en la última década.

En ese sentido es necesario acordar para el lector qué es lo comparable, bajo un principio general que atiende al objetivo del artículo de observar las condiciones de sus potenciales heterogeneidades internas que explican procesos de desigualdad y pobreza en ambas regiones, y si esa desigualdad es pertinente, y nos presenta el primer horizonte: una mira interpaíses, pero que a su vez debe reflejar las observaciones intraregiones, para observar el peso que implica la heterogeneidad económica productiva al interior de cada aglomerado.

Ahora bien, también es necesario calibrar los registros de la comparación, que implican, por un lado, los aspectos teóricos, instrumentales y de resultados preliminares.

Con respecto a la comparación teórica entre América Latina y Europa, implica el uso de conceptos que remitan a un conjunto posible de categorías armoniosamente comprensibles de la misma forma en ambas regiones y países, que posibiliten un diálogo compatible, en un ejercicio temporal determinado. Los conceptos de regiones, países, desigualdad social, distribución, ingresos, heterogeneidad estructural remiten a un conjunto de conceptos comprensibles en áreas territorial e históricamente distintas, pero implican referencias teóricas que han surgido en contextos distintos, basado en preocupaciones societales y científicas específicas, en términos de comprensión y explicación de fenómenos sociales que son llevados al análisis.

Por otro lado, el instrumental metodológico conlleva a armonizar bases de datos, cuestionarios, preguntas específicas y, en base a dichas construcciones, la elaboración de variables que remitan a un proceso homogéneo de medición. Las advertencias quedan en el plano de cualquier fuente secundaria, aunque en este caso sacando provecho de disímiles fuentes de datos, que en el caso latinoamericano no fueron realizados con el afán de la comparación interpaíses, y a diferencia de la Unión Europea, que cuenta con herramientas específicas a nivel continental. ¿Cuánto de ello es valedero?, queda al esfuerzo conjunto del proceso de armonización que conlleva a entender y consensuar la generación de variables que pueden ser comparadas, a pesar de las potenciales diferencias de la recolección de datos.

Y por último, la comparación de resultados, que obliga a observar los objetivos del presente artículo, a la necesidad de la vigilancia de las conclusiones, que constituyen parámetros que no solo se incorporan a la propia racionalidad académica, sino a la importancia societal, de mirar con mayor detenimiento los elementos comparativos, y las distancias y convergencias de los procesos de desigualdad y heterogeneidad puestos en observación comparativa por nosotros.

El recorrido de la comparación gira en torno a los siguientes parámetros:

1. Los recursos económicos por ingreso neto mensual valorizados en una medida homogénea como los dólares PPA (Poder de Paridad Adquisitiva del dólar), según cada clase ocupacional.
2. La pobreza relativa, basada en el criterio de una variable monetaria como es el ingreso. Se ha fijado un nivel mínimo de la variable por debajo del cual las personas serán clasificadas como pobres, y por encima, como no pobres. La variable elegida es el ingreso, el nivel dependerá de la distribución de los ingresos en la población, 60% por debajo de la mediana de ingresos.
3. El tipo de contrato laboral, a fin de observar la formalización de los asalariados, lo cual remite a mecanismos de seguridad laboral, y temporalidad en la forma de contratación.

Queda en agenda de investigación próxima, las diferencias por género, por subteritorios, las prestaciones extrasalariales referidos los beneficios por fuera del salario de la actividad laboral, entiéndase la misma como seguro médico, vacaciones, pagas adicionales, licencias educativas, etcétera. El tipo de jornada, si es completa o parcial, que permite observar otro ángulo de la precariedad laboral, referido a la cantidad de horas que un trabajador dispone en un ámbito laboral, siempre y cuando demande mayor cantidad de horas a trabajar. Y el análisis de los impactos generacionales en la estructura ocupacional.

En los países seleccionados para el caso europeo, se tomó como referencia la tipología de los regímenes de bienestar propuesta por Gosta Esping-Andersen (1990). Hemos elegido cuatro países que representan cuatro tipos de estados de bienestar en Europa. España representa el modelo mediterráneo o latino, Suecia se situaría en el régimen socialdemócrata o escandinavo, Francia se ubica en el modelo de tipo corporativista, y Reino Unido en el modelo liberal.

Para Latinoamérica, inspirados en la clasificación de CEPAL (CEPAL 2010; Chávez Molina, 2013), también hemos elegido cuatro países, seleccionados a partir de la inversión social como porcentaje del PBI de cada país. Argentina y Brasil, por su orden de importancia para América del Sur, Ecuador, representando a los países andinos, y El Salvador por Centroamérica.

El análisis se inscribe en un contexto de instancias mundiales del aceleramiento de procesos de concentración del capital, y por ello, de pujas distributivas, que conllevan transformaciones sociales que operan en una variedad de formas y esferas que afectan las oportunidades sociales y laborales, las condiciones de vida, las biografías, la distribución de la riqueza y el poder y las perspectivas de movilidad social de los ciudadanos de ambos continentes.

En contraste con Europa, que vive un contexto de crisis e incertidumbre económica y que, junto a contratendencias político-ideológicas, ha resultado estar en un proceso de retroceso y dismantelamientos del estado de bienestar, que había constituido un eje central de la vida societal europea de protección social con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, América Latina, y en particular algunos países de la región, vive un proceso contrario. Ahí se da una

mayor inclusión y protección de la vida societal de sus habitantes, partiendo de la base que dichos mecanismos de protección no existían, salvo para los asalariados formales, lo que se transforma en una verdadera paradoja, ya que, ante la restauración de los gobiernos neoliberales en la presente década, han debido incluir un piso de soporte societal novedoso para la región, que atenúa los planes de austeridad y ajuste, tan en boga hace tan solo pocas décadas atrás, y donde los soportes institucionales de protección no existían. Se generó una batería de políticas públicas basadas en la asignación de derechos ciudadanos a distintos actores sociales que anteriormente no eran reconocidos por el estado, tales como desempleados crónicos, pensionados sin contribuciones, amas de casa, enfermos crónicos que sufren discriminación por sus enfermedades (sida, diabetes, obesidad, etcétera), asignaciones a niños y niñas cuyos progenitores no tienen ingresos estables y formales, entre otros. A la luz de una mayor presencia estatal y de políticas públicas como mecanismos de protección social de grupos más marginales y desaventajados, también se fue configurando un proceso de desmercantilización de algunos aspectos de la vida social hasta hace poco dominados por mecanismos de mercado, tales como la salud, la vivienda social, la educación pública, no sin ello implicar pujas y confrontaciones políticas ideológicas entre los actores recurrentes que asumen los gobiernos o los confrontan en la oposición.

3. La heterogeneidad laboral en el mercado europeo

3.1. *La heterogeneidad estructural en América Latina. ¿Es posible observar a partir de ella Europa? Definición, la caracterización para América Latina y la reiteración sobre la pregunta si es utilizable para Europa.*

En un trabajo anterior (Chávez Molina, 2013), se sistematizaron los debates contemporáneos sobre la desigualdad basada en el enfoque centrado en las características heterogéneas de la producción, pero en el carácter estructural de dicha heterogeneidad. Generalmente, el término *estructura* se refiere a las características de las colectividades, los grupos y las sociedades, rasgos no imputables a los individuos y que ejercen un efecto constrictivo sobre las creencias y acciones de estos. La estructura tiene la característica de entenderse como el conjunto relativamente estable de las interrelaciones entre las diversas partes de una sociedad, más la distribución de estas partes según un orden dinámico (Feito Alonso, 1995).

La heterogeneidad estructural es un concepto que autores estructuralistas como Prebisch, Furtado y Pinto (Cimoli, 2005) utilizaron para destacar la concentración del progreso técnico y de sus frutos en América Latina. Con el mismo, aludían a la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo era elevada, es decir, similar a la que alcanzaban las economías de los países centrales, junto con otras ramas o actividades en que la productividad era mucho menor respecto a las registradas en las economías centrales (Pinto, 1969; Chena, 2009).

Esta situación denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, que se combinan con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa (CEPAL, 2010). Las sociedades latinoamericanas presentan una profunda desigualdad, que se refleja en altos grados de concentración de la propiedad y una marcada heterogeneidad productiva. Y también con la existencia simultánea de sectores de productividad laboral media y alta, y un conjunto de segmentos en que la productividad del trabajo es muy baja. Por lo cual las brechas sociales no pueden explicarse sin entender la desigualdad en la calidad y productividad de los puestos de trabajo en y entre sectores de la actividad económica, la que se proyecta en rendimientos muy desiguales entre los trabajadores, el capital y el trabajo.

El criterio central que da cuenta de este funcionamiento es el tipo dominante de organización productiva, o sea, el sector monopólico-hegemónico. Sin embargo, que este sea el proceso de acumulación dominante en la actual fase de desarrollo capitalista no quiere decir que sea el único. Junto con él, coexisten un contingente amplio de pequeñas y medianas empresas que operan de manera mucho más parecida al estadio competitivo del capitalismo (Nun, 2001).

Esta base social productiva no solo configura a los individuos en el espacio social productivo, sino que además orienta las opciones de movilidad social, tanto a lo largo de su vida como en las comparaciones intergeneracionales. Esa es la intención para observar cuánto inciden estos factores explicativos para visualizar las probabilidades adecuadas de ascenso o descenso social. Pero, atención, ya no caracterizando el curso posible del individuo como un hecho aislado, sino al individuo en un hogar, espacio social de la contención, de la herencia, y de ambientación de valores cercanos en la vida social. Durante el periodo de estabilidad y crecimiento económico surgido en los países occidentales tras la Segunda Guerra Mundial, la sociología registró una imagen de las relaciones industriales que perdura, en buena medida, hasta nuestros días. Como es sabido, los trabajadores europeos disfrutaron no solo de grandes dosis de estabilidad en el empleo, sino de la posibilidad de promoción laboral y de una jubilación asegurada (Boltanski y Chiapello, 2002). No obstante, estos mercados laborales fueron sometidos a importantes crisis en los años setenta. La alta correlación entre inflación y desempleo, que precedía la curva de Phillips, comenzó a ser cuestionada dada la conjunción de altas tasas de paro e incremento de los precios. El éxito que hasta la fecha habían tenido las políticas inflacionarias en la lucha contra el desempleo demostró ser un éxito temporal (Friedman, 1975). Un nuevo fenómeno conocido como estanflación (Samuelson, 1974) comenzó a golpear la estabilidad de que hasta la fecha habían disfrutado las estructuras laborales de los países industrializados.

Ante semejante tesitura, los gobiernos implementaron políticas de desregulación laboral (Scharpf, 2002; Castel, 2001). Estas tenían como finalidad introducir elementos de flexibilidad que facilitaran la contratación de potenciales empleados (Adam y Canziani, 1998). Se configuró así un mercado laboral dual (Piore y Sabel, 1984) ya que mientras los trabajadores bien instalados en el mercado laboral se organizaban atendiendo a las rigideces propias de antes

de la reforma, los nuevos trabajadores eran administrados según las nuevas medidas de flexibilidad entrantes. La lógica que estaba detrás de estas reformas era la de dotar de experiencia y habilidades a los nuevos trabajadores en un primer contrato que sirviera para estabilizar su trayectoria laboral futura. Sin embargo, se fue configurando un nuevo perfil laboral cuyos efectos no fueron deseados por la reforma (King y Rueda, 2008), el de un trabajador vulnerable con una débil vinculación al mercado laboral (Gallie y Paugam, 2000), cuyos trabajos siempre han sido temporales (Booth et al., 2002). El trabajo de Piore (1986) es fundamental en este sentido, pues señala que las nuevas economías de mercado responden a la disparidad de la demanda y la oferta entre los sectores económicos.

Así, los nuevos mercados laborales se segmentaron y dieron lugar a agregados de estables y precarios (Polavieja, 2004). Esta dualización no solo afectó a los jóvenes frente a los personas de mayor edad, sino en mayor medida a las mujeres frente a los hombres y los inmigrantes frente a los nativos. Del mismo modo, impactó de forma muy distinta a los miembros de distintas categorías profesionales y, asimismo, y esto es lo más importante, dentro de cada agregado profesional comenzaron a surgir diferencias horizontales incluso dentro de las ocupaciones de mayor prestigio y deseabilidad. Es, entonces, cuando los sociólogos empiezan a contemplar la posibilidad de pertenecer a una intracalse (Martucelli y Santiago, 2017) dentro de una determinada clase social.

Guy Standing (2011) va más allá aún que cualquiera de los autores que han estudiado el fenómeno y señala que estas categorías ocupacionales atípicas forman una clase social particular llamada el *precariado*. Como rasgo sobresaliente, el sociólogo británico destaca la adaptación de las expectativas a un empleo inestable y, por ello también, a una biografía insegura.

Las explicaciones a este fenómeno se han concentrado tanto en el lado de la demanda como de la oferta (Polavieja, 2004). La flexibilidad como respuesta a la volatilidad de las peticiones del mercado, el escaso desarrollo tecnológico de algunos sectores, la composición de la mano de obra, el tamaño de las empresas y el exceso legislación laboral (excesos costes de despido) han sido algunas de las explicaciones que se han dado. Como en otras regiones, la diferencia de productividad de los trabajadores se ha revelado como una de las causas aducidas.

Hasta la fecha, la forma de abordar el impacto de la flexibilidad en los mercados ha variado según sea el planteamiento de cada escuela teórica. Sin duda, una de las maneras más exitosas ha consistido en fraccionar los grupos ocupacionales en dos grupos diferentes atendiendo al hecho de si sufren en mayor o menor medida la precariedad. Partiendo del esquema de clase de Oesch (2006), Schwander y Häusermann (2013) construyen una subdivisión teóricamente muy sofisticada distinguiendo el empleo atípico por tipo de estado de bienestar.

No obstante, de lo que aquí se trata, como anteriormente hemos señalado, es de comprobar si la heterogeneidad estructural detectada en América Latina es un fenómeno que se pueda observar en las sociedades europeas o, al menos, en qué medida puede ser detectado. Nuestra hipótesis parte de la idea de que aquellos países europeos que han disfrutado de una industrialización tardía

(Tortella, 1994) y de un desarrollo menor del estado de bienestar presentan niveles mayores de heterogeneidad estructural. Dicho de otra forma, la heterogeneidad es un continuo que se produce en mayor o en menor medida en todas las sociedades capitalistas. En qué medida la diferencia entre pequeña y gran empresa constituye una línea de fragmentación entre las clases sociales es la cuestión que trataremos de responder en este trabajo.

Esta sección se organiza en tres partes, que pasamos a explicar. En la primera de ellas, describimos la estructura de clases sociales empleando el esquema Solís, Chávez y Cobos (2016). Tomamos como referencia la tipología de los regímenes de bienestar propuesta por Gosta Esping-Andersen (1990). Hemos elegido cuatro países que representan cuatro tipos de estados de bienestar en Europa. España representa el modelo mediterráneo o latino; Suecia se situaría en el régimen socialdemócrata o escandinavo; Francia se ubica en el modelo de tipo corporativista, y Reino Unido en el modelo liberal. En segundo lugar, con la intención de comprobar el grado de heterogeneidad, contrastamos las diferencias de clase en los siguientes aspectos: ingresos, pobreza, tipo de contrato y jornada laboral. En tercer lugar, realizamos un bosquejo con estas dos últimas variables ubicándolas en un análisis de correspondencias múltiples. En cuarto lugar, contrastamos la variable ingresos con la clasificación Solís, Chávez y Cobos, y con la EGP la clasificación usual empleada en los análisis de las sociedades europeas. Los datos empleados para el análisis de clases en Europa es la Encuesta de Condiciones de Vida del año 2014 y la European Working Conditions Survey (2010 y 2015).

4. La heterogeneidad de las clases sociales en Europa

La tabla 1 muestra la estructura de clases europea según la clasificación de clases sociales propuesta por SCC (Solís, Chávez y Cobos, 2016). Como se ha dicho con anterioridad, esta clasificación tiene en cuenta las características distintivas de las relaciones laborales de los «países en desarrollo», a saber, la heterogeneidad estructural de los países latinoamericanos (Solís et al., 2016). A la luz de este nuevo algoritmo, ¿qué conclusiones pueden sacarse? Empecemos, primero, comparando la estructura de clases entre los países de Europa, y luego pasaremos a dar cuenta de las diferencias con América Latina.

Como se observa en la tabla 1, España es el país que tiene un menor porcentaje de directivos y profesionales en su conjunto (Ia, Ib, Ic y II). Solo un 23,2% de la fuerza laboral es empleada como clase servicio. En el resto de los países europeos, la proporción de la clase de servicio es mayor, especialmente en Suecia.

No existen grandes discrepancias en las ocupaciones de la clase no manual rutinaria (IIIa) de corte administrativo para los países europeos. No obstante, en lo que respecta al conjunto de la clase no manual rutinaria empleada en pequeñas empresas (IIIb-), este porcentaje es superior en España respecto al resto de países europeos, ya que alcanza casi el 3%. Algunos autores han advertido de la existencia de la aparición de un proletariado de servicios (Esping-

Tabla 1. Adaptación del EGP al SCC para España, Francia, Reino Unido y Suecia

	España	Francia	Reino Unido	Suecia
I+II	23,20%	39,20%	43,60%	46,90%
Ia Patrones y grandes directivos	1,7	6,9	6,3	5,3
Ib Profesionales asalariados y pequeños patrones	9,4	11,6	18,1	23,8
Ic Profesionales por cuenta propia	2,5	2,3	3,1	3,4
II <i>Low controllers</i>	9,6	18,4	16,1	14,4
IIIab	25,30%	25,20%	26,90%	26,80%
IIIa Trabajadores no manuales de rutina	10,5	11,1	9,5	8,2
IIIb+ Trabajadores en ventas de grandes comercios	12,2	12,3	16,1	18,2
IIIb- Trabajadores en ventas de pequeños comercios	2,6	1,8	1,3	0,4
IVab	9,40%	4,60%	6,10%	4,90%
IVa Pequeños patrones	2,5	1,1	1,2	2,4
IVb+ Trabajadores independientes cualificados	6,3	3,2	4,2	2,2
IVb- Trabajadores independientes no cualificados (sin agrícolas)	0,6	0,3	0,7	0,3
V+VI	19,10%	12,10%	12,30%	14,50%
V+VI+ Trabajadores manuales cualificados en grandes establecimientos	17,8	11,2	11,7	14
V+VI- Trabajadores manuales cualificados en pequeños establecimientos	1,3	0,9	0,6	0,5
VIIa	17,70%	13,30%	10,10%	4,10%
VIIa+ Trabajadores manuales no cualificados en grandes establecimientos	15,6	12,2	9,5	4
VIIa- Trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos	2,14	1,1	0,6	0,1
VIIb	1,70%	2%	0,30%	1%
IVc Trabajadores asalariados agrícolas	3,30%	2,40%	0,70%	1,30%
	99,70%	98,80%	100,00%	99,50%

Fuente: EUSILC, 2014.

Andersen, 1999; Castel, 1995). Utilizando otros instrumentos de medición, estos autores han señalado el aumento de la proporción de trabajadores destinados a la venta, distribución y los servicios de hostelería con sueldos bajos, contratos temporales e incluso horarios intempestivos.

Cuando observamos los pequeños empresarios, de nuevo, España tiene un mayor número de pequeños burgueses, sobre todo, de tipo cualificado (IVb+). En cambio, apenas se aprecian diferencias en la pequeña burguesía no cualificada (IVb-); son pocos los trabajadores que se encuentran ubicados en esta clase en los países europeos. En lo que respecta a los trabajadores cualificados y no cualificados, España y Suecia tienen una mayor presencia de obreros cualificados en grandes empresas (V+VI+).

Tabla 2. Adaptación del EGP al SCC para Argentina, Brasil, El Salvador y Perú

	Argentina	Brasil	El Salvador	Perú
I+II	25,8%	19,4%	16,0%	13,4%
Ia Patrones y grandes directivos	3,5%	4,5%	2,3%	2,3%
Ib Profesionales asalariados y pequeños patrones	5,5%	4,1%	2,5%	2,8%
Ic Profesionales por cuenta propia	5,0%	1,1%	4,9%	0,5%
II <i>Low controllers</i>	11,9%	9,6%	6,2%	7,8%
IIIab	18,2%	12,8%	7,8%	7,0%
IIIa Trabajadores no manuales de rutina	13,5%	8,1%	4,3%	5,3%
IIIb+ Trabajadores en ventas de grandes comercios	1,5%	2,5%	1,6%	0,5%
IIIb- Trabajadores en ventas de pequeños comercios	3,1%	2,2%	1,9%	1,2%
IVab	16,1%	29,1%	29,9%	55,5%
IVa Pequeños patrones	3,7%	3,9%	5,4%	8,9%
IVb+ Trabajadores independientes cualificados	8,2%	10,8%	11,4%	15,9%
IVb- Trabajadores independientes no cualificados (sin agrícolas)	3,8%	6,8%	5,5%	4,8%
IVc Trabajadores independientes agrícolas	0,4%	7,6%	7,5%	25,9%
V+VI	18,4%	15,4%	15,4%	7,4%
V+VI+ Trabajadores manuales cualificados en grandes establecimientos	13,6%	11,5%	9,6%	5,0%
V+VI- Trabajadores manuales cualificados en pequeños establecimientos	4,8%	3,9%	5,8%	2,4%
VIIa	20,7%	18,4%	19,4%	11,0%
VIIa+ Trabajadores manuales no cualificados en grandes establecimientos	10,3%	9,4%	8,5%	6,4%
VIIa- Trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos	10,4%	9,0%	10,8%	4,7%
VIIb	0,9%	4,9%	11,5%	5,7%
IVc Trabajadores asalariados agrícolas	0,9%	4,9%	11,5%	5,7%

Fuente: Encuestas Nacionales de Hogares, armonizadas por Colegio de México, 2016.

España presenta de nuevo una mayor cantidad de trabajadores no cualificados, tanto en el sector de la gran empresa (junto a Francia) como de la pequeña.

La clase social con menor peso en la estructura ocupacional en los cuatro países europeos se sitúa en el sector primario, lo que refleja el cambio en una estructura ocupacional de un sector eminentemente agrícola a un sector industrial, y tras poco tiempo y en mayor medida, de servicio. Comparados todos los países en conjunto, es en España donde esta clase tiene un mayor porcentaje de representación, tanto de pequeños propietarios agrícolas como de agricultores asalariados.

En Latinoamérica, como podemos observar en la tabla 2, la mayor presencia de directivos y profesionales se encuentra en Argentina, con el 25,8%,

seguida de Brasil, con el 19,4%. Hay una mayor presencia de trabajadores asalariados de rutina en Argentina que en el resto de los países, con el 18,2%, seguida de Brasil, con el 12,8%, y más atrás Perú y El Salvador, con el 7% aproximadamente. En la clase IIIab, se destaca una mayor representación en Argentina de los trabajadores de comercio en pequeños establecimientos.

En la clase IVab, Perú presenta los valores de representación de clase más elevados, sobre todo por la mayor presencia de trabajadores agrícolas, y pequeños patrones (25,9% y 8,9%, respectivamente)¹. En las clases V+VI de los trabajadores manuales, producto de poseer un sector secundario más poderoso en la región, Argentina tiene la mayor representación relativa, donde se destaca la mayor presencia de trabajadores manuales cualificados en grandes establecimientos, 18,4%, con relación a Brasil y El Salvador, 15% aproximadamente. Situación que se repite en los trabajadores manuales no cualificados, aunque la proporción de los mismos en pequeños establecimientos se destaca en Argentina, el 10,4%, sobre el resto de los países, aunque en los países de menor desarrollo de actividades secundarias, como El Salvador y Perú, presentan una mayor representación de trabajadores agrícolas asalariados.

A la hora de sintetizar, pueden ser resaltadas dos ideas. En primer lugar, pese a la convergencia producida en las estructuras sociales europeas, aún existen grandes diferencias en la estructura de clases de los países seleccionados. Sin duda, la principal diferencia se halla en la clase de servicio. Es España el país donde la clase de servicio disfruta de un porcentaje menor. Sin duda, habría que buscar la causa en la escasa demanda de mano de obra cualificada por parte de una estructura económica en la que el turismo, la agricultura y la construcción tienen un papel muy destacado.

Como puede apreciarse, y era del todo esperable, la estructura de clase de los países europeos es muy distinta a aquella de los países de América Latina. No obstante, en España la clase no manual rutinaria (IIIb-) y manual no cualificada en pequeñas empresas (VIIa-) alcanza porcentajes superiores a los del resto de Europa y recorta su distancia respecto a los países latinoamericanos de mayor industrialización. Pese a que en España existe un 16% de trabajadores en pequeñas empresas, esta proporción no puede verse más que reducida cuando ha de ser repartida entre las clases: Ic, IVb+, IVb-, IIIb-, V+VI- y VIIa-, IVc y VIIb. Y es que hay que considerar un dato: solo un 5% de trabajadores de Suecia trabajan en establecimientos de cinco miembros. Este porcentaje sube a más de un 10% en el caso de Reino Unido y Francia.

En ese sentido, América Latina muestra una mayor presencia de trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos, pero también una leve proporción mayor de trabajadores manuales no cualificados. En las comparaciones continentales se pronuncian en mayor medida las heterogeneidades estructurales en América Latina, siempre tomando esta apreciación en

1. Cabe destacar la menor participación relativa de trabajadores agrícolas de Argentina debido a los instrumentos de recolección de datos usados por las encuestas nacionales, principalmente por ser de carácter urbano.

su carácter comparativo con los países centrales, como es el caso europeo y sus distintas vertientes estatales.

5. Segunda dimensión: la pobreza relativa

En este apartado, calculamos las tasas de pobreza relativa por clase social. Hemos computado la pobreza por debajo del umbral del 60% de la mediana de la renta disponible. En las tablas 3 y 4, mostramos en qué medida las clases sociales caen dentro de este umbral.

En ambas tablas realizamos dos tipos de análisis, siempre en términos comparativos, una mira intrapaíses y otra intercontinental, para apreciar tanto las heterogeneidades intrapaíses como interpaíses, a fin de dilucidar los aspectos diferenciales entre las clases.

En la primera mirada aparecen los siguientes resultados:

La mayor proporción de pobreza relativa europea se encuentra en los trabajadores independientes no cualificados, y luego los manuales no cualificados en

Tabla 3. Pobreza relativa, en los países europeos seleccionados

	España	Francia	Reino Unido	Suecia
la Patrones y grandes directivos	7%	1%	7%	3%
Ib Profesionales asalariados y pequeños patrones	3%	3%	5%	4%
Ic Profesionales por cuenta propia	15%	10%	16%	11%
II <i>Low controllers</i>	10%	5%	11%	6%
IIIa Trabajadores no manuales de rutina	8%	7%	13%	9%
IIIb+ Trabajadores en ventas de grandes comercios	21%	12%	19%	16%
IIIb- Trabajadores en ventas de pequeños comercios	20%	14%	19%	18%
IVa Pequeños patrones	20%	10%	32%	16%
IVb+ Trabajadores independientes cualificados	28%	20%	21%	21%
IVb- Trabajadores independientes no cualificados (sin agrícolas)	21%*	28%**	27%	38%***
IVc Trabajadores independientes agrícolas	21%	11%	18%	10%
V+VI+ Trabajadores manuales cualificados en grandes establecimientos	19%**	13%	15%	11%
V+VI- Trabajadores manuales cualificados en pequeños establecimientos	32%	21%	25%	19%
VIIa+ Trabajadores manuales no cualificados en grandes establecimientos	25%	23%	23%	12%
VIIa- Trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos	35%	16%	17%	25%
IVc Trabajadores asalariados agrícolas	14%	21%	20%	40%
Total	18%	10%	14%	10%

Fuente: EUSILC, 2014.

Tabla 4. Pobreza relativa en los países latinoamericanos seleccionados

	Argentina	Brasil	El Salvador	Ecuador
Ia Patrones y grandes directivos	2,7%	1,9%	2,3%	3,8%
Ib Profesionales asalariados y pequeños patrones	3,2%	2,5%	2,3%	0,0%
Ic Profesionales por cuenta propia	22,1%	4,1%	11,7%	0,0%
II <i>Low controllers</i>	5,8%	9,8%	1,7%	1,2%
IIIa Trabajadores no manuales de rutina	5,5%	15,0%	2,3%	0,0%
IIIb+ Trabajadores en ventas de grandes comercios	7,8%	15,9%	0,7%	0,0%
IIIb- Trabajadores en ventas de pequeños comercios	21,7%	33,1%	19,2%	32,3%
IVa Pequeños patrones	11,5%	3,1%	26,6%	8,2%
IVb+ Trabajadores independientes cualificados	30,4%	20,1%	23,2%	9,0%
IVb- Trabajadores independientes no cualificados (sin agrícolas)	41,4%	28,9%	33,8%	6,8%
IVc Trabajadores independientes agrícolas	53,2%	55,6%	91,3%	42,5%
V+VI+ Trabajadores manuales cualificados en grandes establecimientos	4,9%	10,9%	0,8%	1,2%
V+VI- Trabajadores manuales cualificados en pequeños establecimientos	21,3%	27,1%	11,5%	2,1%
VIIa+ Trabajadores manuales no cualificados en grandes establecimientos	17,1%	24,5%	3,2%	2,5%
VIIa- Trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos	46,1%	44,2%	23,5%	9,8%
IVc Trabajadores asalariados agrícolas	31,0%	53,1%	23,7%	24,4%
Total	24,0	28,9	35,0	28,0

Fuente: Encuestas Nacionales de Hogares, armonizadas por Colegio de México, 2016.

grandes establecimientos, con porcentajes que duplican el promedio porcentual por país.

Y lo que esperábamos encontrar aparece con menor fuerza de lo esperado, con cierto comportamiento tendencial, donde los trabajadores de comercio, sin importar el tamaño del establecimiento, son más pobres que los no manuales de rutina, doblando los porcentajes.

El único segmento que presenta heterogeneidad por las condiciones del tamaño es la clase *V+VI- Trabajadores manuales cualificados en pequeños establecimientos*, donde los que están en establecimientos más pequeños tienen una condición de pobreza mayor. Y luego, en la clase *VIIa- Trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos*, solo se da esa diferencia en el caso de Suecia, pero no en el resto de los países.

Aquí, las divisiones intraclasses deparan algunas discordancias más allá de las diferencias entre profesionales por cuenta propia o ajena que también hemos visto anteriormente con la renta. Salvo para Reino Unido, la pobreza impacta con mayor intensidad en los pequeños empresarios que tienen menor cuali-

ficación, y para el caso español tanto los trabajadores cualificados como no cualificados presentan mayores porcentajes de pobreza cuando trabajan en pequeñas empresas.

¿Qué sucede en América Latina? La pobreza es mayúscula en ciertos segmentos de clases, por ejemplo los trabajadores agrícolas, que, en el caso de El Salvador, lo son casi todos, el 91%.

Al observar las condiciones de la heterogeneidad, esto es patente en tres ámbitos específicos: los trabajadores en ventas de pequeños comercios, que triplican condiciones de pobreza relativa ante los trabajadores no manuales rutinarios y trabajadores no manuales en grandes comercios, y en tanto la mayor pobreza relativa de los *IVb- Trabajadores independientes no cualificados (sin agrícolas)*, junto a los *IVc Trabajadores independientes agrícolas*, ante los trabajadores independientes cualificados.

Y luego *V+VI+ Trabajadores manuales cualificados en grandes establecimientos* y *VIIa+ Trabajadores manuales no cualificados en grandes establecimientos*. Sus condiciones de pobreza son mucho menores que en las clases ocupacionales clasificadas en *V+VI- Trabajadores manuales cualificados en pequeños establecimientos* y *VIIa- Trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos*.

El otro aspecto, intercontinental, señala claras diferencias en las estructuras de clases y sus condiciones de pobreza, por selección de países por continente. Por un lado, en el caso europeo son más tenues las condiciones de la heterogeneidad, aunque se manifiestan en algunos segmentos ocupacionales. La distribución de la pobreza tiende a ser más homogénea de acuerdo a las características de cada clase. En el caso latinoamericano, dicha situación es mucho más pronunciada; las características de la heterogeneidad son elocuentes, con diferencias entre países, como también se aprecia en Europa, pero con mayor pronunciación de pobreza relativa.

6. Tercera dimensión: tipo de contrato

Como hemos señalado más arriba, según Solís, Chávez y Cobos (2016), en la estructura productiva de América Latina existen dos sectores dispares. En el primero, la fuerza de trabajo disfruta de mejores condiciones laborales y salario fruto de su inserción en una economía formal-racional. En el segundo, las relaciones laborales no están definidas por las demandas productivas, sino más bien por factores de la oferta o, más sencillamente, por la lógica de supervivencia. La diferencia entre estos dos sectores se refleja en sus condiciones laborales. Por ello, es interesante abordar un análisis de la inseguridad laboral. Uno de los indicadores a los que literatura especializada ha prestado mayor atención es el tipo de contrato. En esta apartado, por razones obvias, no incluimos a aquellos que no venden su fuerza de trabajo, sino solo a los asalariados.

Al igual que en el anterior apartado, como se aprecia en la tabla 6, son los directivos los menos afectados por el contrato temporal, en bastante menor medida que los profesionales. Del mismo modo, existen importantes distancias

Tabla 5. Tipo de contrato por clase social

	España	Francia	Reino Unido	Suecia
Ia	6,25	3,38	1,49	3,92
Ib	20,48***	11,48***	4,66***	11,11***
II	24,12	9,7	3,09	7,71
IIIa	18,6	13,45	4,84	12,59
IIIb+	39,42	19,91	3,43	22,45
IIIb-	37,34	15,95	4,07	17,86
V+VI+	29,02	15,58	2,59	12,54
V+VI-	29,82	18,18	1,11	15,22
VIIa+	57,94	27,36	4,58	30,28
VIIa-	44,64***	22,89	2,33	50
VIIb	41,84	31,39	6,25	46,81

Fuente: EUSILC, 2014.

Tabla 6. Tipo de contrato por clase social

	Argentina	Brasil	Ecuador	El Salvador
Ia	7,0%	17,0%	10,7%	8,5%
Ib	5,3%	10,7%	48,7%	41,4%
II	8,7%	12,2%	16,5%	16,3%
IIIa	10,6%	11,9%	27,7%	18,4%
IIIb+	16,8%	8,6%	34,4%	19,9%
IIIb-	52,9%	40,1%	92,5%	86,2%
V+VI+	13,5%	7,6%	22,1%	18,4%
V+VI-	58,1%	52,3%	86,4%	89,4%
VIIa+	26,8%	10,4%	41,9%	31,5%
VIIa-	74,9%	62,8%	90,6%	93,9%

Fuente: Encuestas Nacionales de Hogares, armonizadas por Colegio de México, 2016.

entre el uso que se realiza del contrato temporal entre trabajadores no cualificados en grandes y pequeñas empresas en España. En líneas generales, habría que indicar que las cifras obtenidas para el caso español no tienen parangón con las europeas.

Para el caso latinoamericano, las contrataciones formales implican no solo protección estatal, sino en muchos casos el acompañamiento de la organización sindical, lo que permite una mayor disposición a presionar por mejores condiciones económicas en las pujas distributivas entre capital y trabajo.

La heterogeneidad de condiciones formalizadas en el tipo de contratación es notoria. En los asalariados de actividades no manuales de rutina, y empleados de comercio en establecimientos de más de 10 ocupados, triplica y hasta quintuplica porcentualmente sus condiciones de formalización con relación a los asalariados no manuales de comercio, en establecimientos de menos de 10 ocupados.

Ocurre lo mismo con las clases *V+VI+ Trabajadores manuales cualificados en grandes establecimientos*, donde en Argentina el 13,5% está sin contrato, el 7,6% en Brasil, el 22,1% en Ecuador, y el 18,4% en El Salvador. Pero cuando observamos las clases *V+VI- Trabajadores manuales cualificados en pequeños establecimientos*, los niveles de ausencia de contratos llega a niveles del 58,1% en Argentina, el 52,3% en Brasil, el 86,4% en Ecuador y el 89,4% en El Salvador.

Dicha situación se agudiza en los trabajadores manuales, como se observa en la tabla 7. *VIIa+ Trabajadores manuales no cualificados en grandes establecimientos*, por un lado, muestra diferencias de formalización de los contratos entre Argentina y Brasil con relación a Ecuador y El Salvador. A esa primera diferencia, y como era esperable, se pronuncia una mayor distancia entre clases de cada país, con la clase *VIIa- Trabajadores manuales no cualificados en pequeños establecimientos*, y también se mantienen las distancias entre los países representativos del cono sur, y Ecuador junto a El Salvador.

7. Contraste entre ambos esquemas para los países europeos y latinoamericanos

Dado que las diferencias de renta constituyen la dimensión más importante de la desigualdad, regresamos esta variable según el esquema EGP y SCC. Se presentan, primero, los coeficientes de determinación de ambas clasificaciones y luego el contraste de los betas obtenidos empleando la prueba F de Fisher-Snedecor.

Los resultados son muy claros. El coeficiente de determinación del SCC mejora en tres puntos al esquema EGP en todos los países. Del mismo modo, el estadístico F resulta ser significativo, pues ofrece una mejora sustancial del modelo en todos los países, especialmente para los países centroamericanos.

Un buen test añadido para comprobar el alcance de la clasificación SCC es confrontarla con la clasificación EGP. Como es bien sabido, es este el esquema de clases con un desarrollo mayor, al menos en el marco de las sociedades europeas. Nos centramos en la renta disponible familiar, puesto que es una de las variables de mayor importancia en sociedades asalariadas como las nuestras y una *proxy* de los recursos económicos realmente existentes.

En la tabla 6, se reflejan los resultados obtenidos tras una regresión simple de los ingresos con ambos esquemas. Hemos recogido los estadísticos R^2 en

Tabla 7. Ajustes del esquema EGP y SCC, sendas regresiones con la renta disponible familiar para Europa

	EGP	SCC		
	R^2	R^2	F	P
España	0,15	0,16	21,6	0,00
Francia	0,17	0,18	43,3	0,00
Reino Unido	0,12	0,12	24,0	0,00
Suecia	0,9	0,9	15,4	0,00

Fuente: EUSILC, 2014.

Tabla 8. Ajustes del esquema EGP y SCC, sendas regresiones con la renta disponible familiar para América Latina

	EGP	SCC		
	R ²	R ²	F	P
Argentina	0,12	0,15	65,5	0,00
Brasil	0,20	0,22	180,7	0,00
Ecuador	0,24	0,27	121,1	0,00
El Salvador	0,21	0,24	65,2	0,00

Fuente: Encuestas Nacionales de Hogares, armonizadas por Colegio de México, 2016.

primer lugar, y el contraste F en el segundo. En lo relativo al primero, los resultados son inequívocos. De acuerdo con el coeficiente de determinación, la clasificación SCC mejora muy poco en todos los países a pesar de los mayores grados de libertad empleados. Es algo mejor en España y Francia que en Reino Unido y en Suecia. El contraste F, en cambio, resulta ser significativo, aunque la mejora, quizás salvo en Francia, no resulta ser sustantiva en un grado elevado, sobre todo si se compara con los resultados de los países de América Latina.

8. Conclusiones

Nuestra idea giró en torno a observar dos fenómenos, por un lado las características de la estructura de clases en los países representativos de Europa y América Latina, y mostrar cómo es posible observar bajo un análisis diacrónico sus condiciones de heterogeneidad estructural si es que se manifiestan.

El afán de comparar presenta advertencias notorias, que tienen que ver con las conformaciones históricas, políticas y económicas muy disímiles que cada uno de los países, en sus entornos regionales, configuraron de manera distinta. Sin embargo, es posible observar ciertos rasgos comunes basados en la propia estructura de clases, en base a las clasificaciones ocupacionales, y así es posible generar una comparación entre variables similares, pero condicionadas por los aspectos generales mencionados anteriormente.

Este trabajo nos ha servido para responder a las preguntas planteadas al comienzo del mismo. En primer lugar, hemos demostrado la pertenencia de las subdivisiones de clase realizadas para América Latina.

Tanto la segmentación por cualificación de la pequeña burguesía como aquella fundamentada en la separación entre pequeña y mediana (y gran empresa) que atañe a los empleados en atención al público y a los trabajadores manuales generan resultados disímiles en materia de ingresos, pobreza, contrato. Hemos contrastado el esquema EGP con el SCC, comparando el impacto de sus coeficientes después de haber realizado una regresión con los ingresos. Los resultados muestran una sensible mejora sobre el esquema EGP.

El esquema propuesto por Solís, Chávez y Cobos cumple una función necesaria que es la obligada adaptación de los esquemas de clase a sus realidades institucionales. Sin la necesaria incrustación (Polanyi, 2003; Granovetter,

2003), estos esquemas asumen la existencia de unos mercados no regulados (Polavieja, 2003).

Esta clasificación presenta, sin embargo, fuera del radio en la que fue creada, un alcance variable. El caso de España, da cuenta de disparidades en lo relativo a la pobreza y contrato. Esto es especialmente así para el caso de los trabajadores no cualificados en pequeñas empresas. Para Francia, los resultados son menos convincentes, y menos aún para Reino Unido y Suecia. Los contrastes F de Fisher-Snedecor, pese a que resultaron ser significativos, tuvieron un alcance, en comparación con América Latina, muy limitado, sobre todo para Reino Unido y Suecia.

Estas conclusiones deberían servirnos para dotar el esquema EGP de regulaciones sociohistóricas, ya que, de lo contrario, se hallaría «imbricado en un mundo institucionalmente desnudo» (Esping-Andersen, 1993: 8). La existencia de desigualdades estructurales, cuyo origen reside, en buena medida, en la acción colectiva, impide que estos esquemas «viajen» a través de distintos contextos constitucionales (Polavieja, 2004).

Referencias bibliográficas

- ADAM, P. y CANZIANI, P. (1998). «Partial de-regulation: Fixed-term contracts in Italy and Spain». Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- BOLTANSKI, L. y CHIAPPELLO, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo* (13). Ediciones Akal.
- BOOTH, A. L.; FRANCESCONI, M. y FRANK, J. (2002). «Temporary jobs: stepping stones or dead ends?». *The Economic Journal*, 112 (480). <<https://doi.org/10.1111/1468-0297.00043>>.
- CASTEL, R. (1995). «De la exclusión como estado a la vulnerabilidad como proceso». *Archipiélago*, 21, 27-36.
- (2001). «Empleo, exclusión y las nuevas cuestiones sociales». Desigualdad y globalización: cinco conferencias, 15-24. Facultad de Ciencias Sociales.
- CEPAL, N. (2010). «La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir». Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL.
- CHÁVEZ MOLINA, E. (2013). «Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preliminares». En: CHÁVEZ MOLINA, Eduardo (compilador) y PLA, Jérica (colaboradora). *Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preliminares*. CHÁVEZ MOLINA, Eduardo (compilador) y PLA, Jérica (colaboradora). *Desigualdad y movilidad social en el mundo contemporáneo. Aportes empíricos y conceptuales. Argentina, China, España y Francia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- CHENA, P. (2009). «Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. Una aproximación teórica a esta relación desde diferentes teorías económicas». En: 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: El trabajo como cuestión central. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET). Buenos Aires: FCEUBA.
- CIMOLI, M. (2005). *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. CEPAL.

- ERIKSON, R.; GOLDTHORPE, J. H. y PORTOCARERO, L. (1979). «Intergenerational class mobility in three Western European societies: England, France and Sweden». *The British Journal of Sociology*, 30 (4), 415-441.
<<https://doi.org/10.1111/j.1468-4446.2009.01246.x>>.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Cambridge Polity Press.
<https://doi.org/10.1007/978-3-531-90400-9_32>.
- (1999). *Social foundations of postindustrial economies*. Oxford University Press.
<<https://doi.org/10.1093/0198742002.001.0001>>.
- FEITO ALONSO, R. (1995). *Estructura social contemporánea: las clases sociales en los países industrializados*. Siglo Veintiuno de España.
- FRIEDMAN, M. (1975). «Unemployment versus inflation?». *Institute of Economic Affairs, Occasional Paper*, 44.
- GALLIE, D. y PAUGAM, S. (2000). «The experience of unemployment in Europe: The debate». *Age*, 15 (24), 12-9.
<<https://doi.org/10.1093/esr/17.4.469>>.
- GRANOVETTER, M. (2003). «La fuerza de los lazos débiles. Revisión de la teoría reticular. Análisis de redes sociales. Orígenes, teoría y práctica». *Colección monografía*, 198, 196-230.
- KING, D. y RUEDA, D. (2008). «Cheap labor: The new politics of ‘bread and roses’ in industrial democracies». *Perspectives on Politics*, 6 (2), 279-297.
<<https://doi.org/10.1017/s1537592708080614>>.
- MARTUCCELLI, D. y SANTIAGO, J. (2017). *El desafío sociológico hoy: individuo y retos sociales*, 305. CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.
<<https://doi.org/10.5477/cis/reis.149.131>>.
- NUN, J. (2001). *Marginalidad y exclusión social*. Fondo de Cultura Económica.
- OESCH, D. (2006). *Redrawing the class map. Stratification and institutions in Britain, Germany, Sweden and Switzerland*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
<<https://doi.org/10.1057/9780230504592>>.
- PINTO, A. (1969). *Diagnóstico, estructura y esquemas de desarrollo en América Latina*. Escuela Latinoamericana de Sociología-FLACSO.
- PIORE, M. J. (1986). «Perspectives on labor market flexibility». *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 25 (2), 146-166.
- PIORE, M. y SABEL, C. (1984). *The second industrial divide: Prospects for prosperity*. Nueva York.
<<https://doi.org/10.1111/j.1468-232x.1986.tb00677.x>>.
- POLANYI, K. (2003). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica.
- POLAVIEJA, J. G. (2004). «El rompecabezas de la temporalidad: España en perspectiva comparada». VIII Congreso Español de Sociología. Alicante.
- SAMUELSON, P. A. (1974). «Worldwide stagflation». En: NAGATANI y CROWLEY (eds.). *Collected Scientific Papers*, 4. Cambridge: M.I.T. Press, 1977.
- SCHARPF, F. W. (2002). «The European social model». *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 40 (4), 645-670.
<<https://doi.org/10.1111/1468-5965.00392>>.
- SCHWANDER, H. y HÄUSERMANN, S. (2013). «Who is in and who is out? A risk-based conceptualization of insiders and outsiders». *Journal of European Social Policy*, 23 (3), 248-269.
<<https://doi.org/10.1177/0958928713480064>>.

- SOLÍS, P.; CHÁVEZ MOLINA, E. y COBOS, D. (julio 2016). «Class structure, structural heterogeneity and living conditions in Latin America». *Paper presented at the 3rd ISA Forum of Sociology*.
- STANDING, G. (2011). *El precariado: una nueva clase social*. Ediciones de Pasado y Presente.
<<https://doi.org/10.15446/rsc.v38n1.53288>>.
- TORTELLA CASARES, G. (1994). *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*. Madrid: Alianza Editorial.

Desigualdad social en la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria. Un análisis multinacional a la luz de los casos del sur de Europa y América Latina

Patricio Solís

El Colegio de México

psolis@colmex.mx

ORCID: 0000-0002-9470-8362



Recepción: 17-04-2018

Aceptación: 04-06-2018

Publicación: 14-12-2018

Resumen

En este artículo se analiza la desigualdad de oportunidades educativas (DOE) en las probabilidades de finalizar la educación secundaria y progresar a la educación terciaria en las cohortes de nacimiento de 22 países, incluidos dos del sur de Europa (España y Portugal) y tres de América Latina (Argentina, Chile y México). Se evalúan dos de las tesis más influyentes en la investigación comparativa multinacional: la hipótesis de selección de Mare y la hipótesis de desigualdad mantenida al máximo de Raftery y Hout. Los resultados muestran que estas hipótesis encuentran poco sustento en los datos, particularmente cuando se utilizan medidas de DOE basadas en riesgos relativos en lugar de *odds ratio*. Los países del sur de Europa y América Latina presentan altos niveles de desigualdad, particularmente en la finalización de la educación secundaria, y los países de industrialización temprana experimentan un desplazamiento de la desigualdad de la educación secundaria a la educación terciaria. A su vez, la DOE se reduce sustancialmente en fases tempranas del proceso de expansión educativa. Esto sugiere que es necesario revisar algunas de las hipótesis centrales de los estudios de estratificación educativa, a la luz de las experiencias de países con procesos de industrialización más tardíos y heterogéneos.

Palabras clave: desigualdad educativa; transiciones educativas; industrialización tardía; estratificación social

* Este artículo ha sido elaborado en el marco del proyecto INCASI, financiado por The European Union's Horizon 2020 Research and Innovation Programme, Marie Skłodowska-Curie (GA No 691004). El proyecto está coordinado por el Dr. Pedro López-Roldán (Universitat Autònoma de Barcelona). El artículo refleja solo el punto de vista de los autores, y la agencia no es responsable del uso que se haga de la información que contiene.

Abstract. *Social inequality in the conclusion of secondary education and the progression to tertiary education: A multinational analysis with cases from Southern Europe and Latin America*

This article analyzes inequality in educational opportunity (IEO) in the probability of finishing secondary education and accessing tertiary education across birth cohorts of 22 countries, including two Southern European (Spain and Portugal) and three Latin American countries (Argentina, Chile and Mexico). Two of the most influential hypotheses of comparative multinational research are evaluated: Mare's selectivity hypothesis and Raftery and Hour's Maximally Maintained Inequality hypothesis. The results show that both hypotheses are not supported by empirical trends, particularly when measures of IEO are based on relative risks rather than odds ratios. Southern European and Latin American countries show the highest inequality levels, particularly in the conclusion of secondary education, and early industrialized countries experience a displacement of inequality from secondary to tertiary education. In addition, IEO is greatly reduced in the early stages of the educational expansion process. This suggests that it is necessary to revise some of the most influential hypotheses on educational stratification research in light of the experiences of countries with late and more heterogeneous experiences of industrialization.

Keywords: educational inequality; educational transitions; late industrialization; social stratification

Sumario

- | | |
|---|-----------------------------|
| 1. Introducción | 4. Resultados |
| 2. Las hipótesis de selección y MMI: revisión general y proposiciones específicas | 5. Discusión y conclusiones |
| 3. Datos, variables, modelos y medidas de desigualdad | Referencias bibliográficas |

1. Introducción

Uno de los temas fundamentales de la sociología de la estratificación social es la desigualdad educativa. Esto se debe al papel de la educación como mediadora o «bisagra» en la asociación entre orígenes y destinos sociales y por tanto variable interviniente clave en la movilidad social intergeneracional. Debido a este papel, es frecuente que se describa la educación como una «espada de doble filo» (Shavit et al., 2007), que puede contribuir a la reproducción de las desigualdades o bien servir como catalizador de la movilidad social intergeneracional.

Para evaluar el papel de la escolaridad en la estratificación social es necesario determinar el grado de asociación entre los orígenes socioeconómicos de las personas y sus resultados educativos. Si el aprovechamiento escolar, los aprendizajes, los años de escolaridad alcanzados, el acceso a ciertas opciones educativas en sistemas escolares diferenciados, los títulos universitarios o la

educación para el trabajo en ámbitos no escolarizados se asocian fuertemente a las condiciones socioeconómicas de la familia de origen, entonces la contribución que puede tener la educación como vehículo de movilidad social será muy limitada. Si, en cambio, los orígenes socioeconómicos no se asocian a las desigualdades educativas, entonces el potencial equalizador de la educación será mayor, considerando por supuesto que esta mantiene su importancia como determinante de los destinos socioeconómicos de las personas.

Es por esta razón que un eje central de la discusión en la sociología de la estratificación social ha sido la desigualdad de oportunidades educativas, es decir, la asociación entre los orígenes socioeconómicos de las personas y sus resultados educativos. Como ya describimos, los resultados educativos trascienden a la escolaridad, pero esta es sin duda un componente fundamental de la experiencia educativa¹. Por ello, se ha desarrollado un campo específico de investigación enfocado al análisis de la desigualdad de oportunidades en la escolaridad.

En las últimas tres décadas, la investigación en este campo se ha caracterizado por el desarrollo de un nuevo paradigma metodológico y la discusión de un número limitado de hipótesis, que buscan cuestionar o matizar las proyecciones de una reducción sostenida de la desigualdad de oportunidades educativas que postulan las teorías funcionalistas y de la modernización, o bien la persistencia de la desigualdad planteada por las teorías reproducionistas. La innovación metodológica consiste en un cambio de enfoque, mediante el cual se pasó del análisis de las desigualdades en los años de escolaridad al de las desigualdades en las probabilidades de progresión entre grados o, más frecuentemente, niveles educativos (Mare, 1980). Esto permite, por un lado, separar el análisis de la desigualdad de oportunidades educativas, medida en términos de brechas en la progresión escolar, de los efectos de la expansión educativa, y por otro, evaluar en qué medida su intensidad varía en la progresión entre los niveles educativos sucesivos. La discusión sustantiva se ha concentrado principalmente en tres hipótesis: la hipótesis de selección de Mare (1980, 1981), la hipótesis de desigualdad mantenida al máximo (MMI, por sus siglas en inglés) de Raftery y Hout (1993), y la hipótesis de desigualdad mantenida de manera efectiva (EMI, por sus siglas en inglés), de Lucas (2001).

La hipótesis de selección de Mare sostiene que la desigualdad de oportunidades educativas se reduce en las transiciones educativas sucesivas. Por tanto, es una hipótesis que se enfoca a la variación en la intensidad de la desigualdad entre niveles educativos. En cambio, las hipótesis MMI y EMI cuestionan la asociación entre la expansión histórica de la escolaridad y la reducción de la desigualdad de oportunidades educativas. La hipótesis MMI postula que, incluso ante la expansión de un determinado nivel educativo, la desigualdad en las probabilidades de progresión escolar se mantendrá en niveles altos hasta

1. Sin menospreciar esta importante distinción, para fines de simplificación en la exposición en este artículo utilizo el término más amplio de «desigualdades educativas» para referirme a las desigualdades en escolaridad.

que el acceso a ese nivel alcance un grado de «saturación» en los estratos altos (Raftery y Hout, 1993; Arum et al., 2007; Shavit y Blossfeld, 1993). Por su parte, la hipótesis EMI señala que junto con la expansión educativa surgen nuevas formas de desigualdad asociadas a diferencias «cualitativas» en las opciones educativas; esto permite que la desigualdad de oportunidades educativas se preserve incluso en situaciones en las que se reduce la desigualdad en las probabilidades de progresión escolar, mediante la asignación de las personas en opciones educativas distintas dentro de un mismo nivel de escolaridad (Lucas, 2001; Arum et al., 2007).

Diversos estudios han sometido a prueba empírica estas hipótesis, ya sea a través de estudios comparativos multinacionales o mediante el análisis de la evolución histórica de la desigualdad de oportunidades educativas en países específicos (Mare, 1980, 1981; Cameron y Heckman, 1998; Raftery y Hout, 1993; Arum et al., 2007; Shavit y Blossfeld, 1993; Shavit, 2007; Breen et al., 2009a, 2009b; Hansen, 1997; Thomsen, 2015; Pfeffer, 2008). No obstante, la evidencia comparativa internacional se ha centrado fundamentalmente en los países de industrialización temprana, o bien cuando se estudian países con experiencias de industrialización más tardía, se analiza la experiencia histórica de un país por separado², sin incorporar evidencia comparable que permita ponderar las hipótesis en conjunto. La ausencia de países de industrialización tardía en las comparaciones es problemática, ya que los patrones de desigualdad social y las experiencias de expansión educativa son radicalmente diferentes en estos países, y tal diversidad puede ser importante para alcanzar mayor validez en las generalizaciones.

El objetivo de este trabajo es precisamente incorporar una mayor diversidad de experiencias nacionales para someter a prueba empírica dos de las tres hipótesis mencionadas, las hipótesis de selectividad y de desigualdad mantenida al máximo³. Para ello, utilizo una muestra de países considerablemente mayor a la de los estudios previos (22 países). Esta muestra incluye no solo a los países de industrialización temprana de Europa y a Israel, que son los más frecuentemente analizados, sino también a dos países de industrialización tardía del sur de Europa (España y Portugal), así como a tres países de América Latina (Argentina, Chile y México). Aunque en este trabajo destaco la experiencia de los países del sur de Europa y América Latina en clave comparativa, la muestra de 22 países también gana en diversidad al incluir a un número amplio de países exsocialistas de Europa Oriental.

Dada la complejidad empírica de este esfuerzo comparativo, propongo restringir el análisis a dos eventos o «transiciones» en las trayectorias educativas: la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria. Aunque todos los países en la muestra se plantean como meta el acceso

2. Ver, por ejemplo, los trabajos de Torche (2005) para Chile; Valle Silva (2004) y Rios-Neto y de Meireles (2010) para Brasil; Jorrat (2011) para Argentina, y Solís (2013) para México.
3. Por ahora he decidido no analizar la hipótesis de desigualdad mantenida de manera efectiva debido a la complejidad de establecer diferenciaciones cualitativas comparables entre países en los distintos tipos de opciones educativas.

universal a la educación secundaria, existen variaciones muy importantes en las tasas de finalización de este nivel educativo entre la población adulta. Estas diferencias reflejan, entre otros factores, las particularidades históricas en los ritmos de expansión de la educación básica en cada país. Esta variabilidad histórica permite analizar si existe o no un patrón general de asociación entre la expansión educativa y la desigualdad de oportunidades en las probabilidades de finalización de este nivel de escolaridad.

Por otra parte, la progresión a la educación terciaria es un componente clave de la estratificación educativa, ya que este nivel educativo es el que ofrece mayores retornos ocupacionales y en ingresos monetarios. Como en el caso de la finalización de la educación secundaria, existe una amplia variabilidad entre países en las tasas de progresión a la educación terciaria. Pero también se presenta una mayor diversidad en la configuración institucional de la oferta educativa, lo que representa un reto para analizar la asociación entre niveles de expansión y desigualdad de oportunidades, ya que, como lo señala la hipótesis de desigualdad mantenida de manera efectiva, a niveles similares de desigualdad en las probabilidades de progresión pueden presentarse importantes diferencias en las desigualdades «cualitativas» asociadas al tipo de educación terciaria que reciben los jóvenes con distintos orígenes socioeconómicos. Aunque estas desigualdades «cualitativas» quedan fuera del alcance de este trabajo, es pertinente tenerlas en cuenta al analizar las desigualdades «cuantitativas» en las probabilidades de progresión.

Finalmente, el análisis de estas dos transiciones también nos permite poner a prueba la hipótesis de selección. Ya que se trata de transiciones secuenciales y encadenadas entre sí, es posible evaluar, en una amplia variedad de circunstancias de expansión educativa y niveles generales de desigualdad de oportunidades, si se presenta una reducción de la desigualdad entre estas dos transiciones o, bien, si no es el caso, bajo qué condiciones no se presenta tal reducción.

El resto del artículo se organiza de la siguiente manera. En la sección que sigue defino con mayor detalle las hipótesis de selección y desigualdad mantenida al máximo y postulo una serie de proposiciones que más adelante someteré a verificación empírica. Luego, en la sección metodológica, describo las fuentes de datos, los modelos estadísticos y las medidas específicas de desigualdad de oportunidades educativas que derivan de estos modelos. Posteriormente, en la sección de análisis de resultados, presento los resultados empíricos, con énfasis en el contraste empírico de las proposiciones previamente planteadas y la forma en que los países del sur de Europa y América Latina contribuyen a este análisis. Finalmente, en las conclusiones resumo los principales resultados y discuto sus aportes específicos al campo, así como algunas limitaciones e hipótesis futuras.

2. Las hipótesis de selección y MMI: revisión general y proposiciones específicas

En un par de artículos publicados a inicios de los años ochenta, Mare (1980, 1981) realizó dos aportes sustantivos al campo de la investigación sobre estra-

tificación social y educación, uno metodológico y el otro teórico. El aporte metodológico, ya mencionado brevemente en la sección previa, es el llamado «modelo de Mare» (Breen et al., 2009a). Este modelo consiste en analizar los efectos del origen social sobre la escolaridad a partir de una serie de regresiones logísticas binarias, en las que la variable dependiente es el éxito o fracaso de las personas al realizar las transiciones educativas de su trayectoria escolar, mientras que la variable independiente a lo largo de todas las regresiones es el mismo indicador de origen social. Este modelo introdujo una serie de ventajas analíticas y técnicas con relación a la estrategia utilizada hasta esa época, que consistía en ajustar regresiones lineales simples con los años de escolaridad como la variable dependiente.

Tras aplicar este modelo a las transiciones educativas en Estados Unidos, Mare formuló lo que a la postre sería uno de sus principales aportes teóricos: la hipótesis de selectividad. Esta hipótesis sostiene que la desigualdad de oportunidades educativas en las probabilidades de progresión escolar se reduce en la medida en que se progresa hacia transiciones más avanzadas en las trayectorias educativas. Esta reducción, de acuerdo a la hipótesis de Mare, se explica por un mecanismo de selectividad social: en la medida en que se avanza en la progresión escolar, los estudiantes de estratos socioeconómicos bajos que permanecen en la escuela se encuentran cada vez más selectos entre los más talentosos y motivados (características no observadas), mientras que los estudiantes de estratos altos enfrentan un menor grado de selectividad en esas características. En consecuencia, las características no observadas de los estudiantes de estratos bajos compensan sus privaciones socioeconómicas, lo cual deriva en una reducción de la desigualdad en las transiciones sucesivas.

Esta hipótesis ha sido puesta a prueba en distintos contextos y periodos históricos (Mare, 1980, 1981; Shavit y Blossfeld, 1993; Cameron y Heckman, 1998; Vallet, 2007; Rios-Neto y de Meireles, 2010). A partir de esta hipótesis derivamos nuestras primeras proposiciones específicas:

- Proposición 1a. La desigualdad de oportunidades educativas se reduce en las probabilidades de progresión al nivel terciario con relación a las probabilidades de finalización del nivel secundario.

En paralelo a la hipótesis de selección, una serie de estudios (Solís, 2013; Rios-Neto y de Meireles 2010), incluidos trabajos previos del propio Mare (1979), postulan que la magnitud de la desigualdad en las probabilidades de progresión en una transición determinada depende de los niveles de selectividad social en las transiciones previas. De acuerdo con esta hipótesis, si existe alta selectividad social en las transiciones educativas previas, la selectividad social se habrá dado en esas transiciones, de modo que la desigualdad de oportunidades será menor en la transición en cuestión, tal como lo postula la hipótesis de selectividad de Mare. Sin embargo, si existe baja selectividad social en las transiciones educativas tempranas, es decir, si una alta proporción de la población de todos los estratos sociales completa esas transiciones, entonces la desigualdad se desplazará hacia las transiciones educativas posteriores. Este

desplazamiento propiciaría que los efectos de las condiciones socioeconómicas de origen sobre la probabilidad de continuidad escolar fuesen mayores en las transiciones educativas avanzadas (por ejemplo, en el tránsito a la educación terciaria) que en las tempranas (la finalización de la educación básica).

Esto lleva a plantear una hipótesis alternativa a la de selectividad, que denominaré hipótesis de «desplazamiento de la desigualdad»: el cambio en la magnitud de la desigualdad de oportunidades educativas entre las transiciones j y $j+1$ depende de los niveles de expansión de la transición j : si los niveles de expansión de j son bajos, la desigualdad en la transición $j+1$ tenderá a ser menor; si los niveles de expansión de j son altos, la desigualdad en la transición $j+1$ tenderá a ser mayor (Arum et al., 2007; Solís, 2013).

En el ámbito de este artículo, la proposición específica asociada a esta hipótesis es:

- Proposición 1b. La reducción de la desigualdad de oportunidades educativas en las probabilidades de progresión a la educación terciaria con respecto a las probabilidades de finalización de la educación secundaria no es generalizada y depende de los niveles de expansión en la finalización de la educación secundaria. Cuando un bajo porcentaje de la población termina la educación secundaria, la desigualdad tenderá a ser mayor en la finalización de la educación secundaria, por selectividad social; en cambio, cuando un alto porcentaje de la población termina la educación secundaria, la desigualdad se desplazará a la transición a la educación terciaria y tenderá a ser mayor que en la de la educación secundaria.

Por su parte, la hipótesis de desigualdad mantenida al máximo (MMI), formulada originalmente por Raftery y Hout (1993), cuestiona la asociación entre la expansión educativa y la reducción de la desigualdad postulada por las teorías funcionalistas y de la modernización. Más específicamente, esta hipótesis sostiene que la expansión inicial de un determinado nivel de escolaridad no implica una reducción en las brechas socioeconómicas en el acceso a este nivel, ya que los estratos sociales altos acapararán las nuevas oportunidades de acceso. Esto significa que la desigualdad se mantendría en niveles máximos hasta que no se alcance un «punto de saturación» en el acceso de los estratos sociales altos. Solo a partir de este punto, los estratos sociales bajos podrían beneficiarse de las nuevas oportunidades de acceso, lo que finalmente propiciaría la reducción de la desigualdad.

En otros términos, la hipótesis MMI postula que existe una relación no lineal entre la expansión educativa y la desigualdad de oportunidades educativas, en la que la reducción de la desigualdad es mínima o nula en las fases tempranas de expansión y máxima en las fases tardías, es decir, cuando la expansión se aproxima al «punto de saturación» de los estratos altos (Raftery y Hout, 1993; Arum et al., 2007).

Existe un amplio debate en torno a la verificación empírica de esta hipótesis. En un trabajo seminal en el campo, en el que se contrastan las tendencias de la desigualdad de oportunidades educativas en trece países, Shavit y

Blossfeld (1993) presentan evidencia a favor de esta hipótesis. Un estudio comparativo de magnitud similar (Arum et. al, 2007) respalda estos resultados para el caso del acceso a la educación superior. Por su parte, Breen et al. (2009a), con evidencia histórica de mayor alcance, descartan la hipótesis y reportan reducciones de la desigualdad incluso en fases tempranas de la expansión educativa. Aquí buscaré, con evidencia ampliada a un conjunto mayor de países, incluidos los del sur de Europa y América Latina, revisar nuevamente esta hipótesis.

Para ello, propongo dividir la hipótesis en dos proposiciones:

- Proposición 2a. La mayor desigualdad de oportunidades educativas se presenta cuando existen bajos niveles de expansión educativa, es decir, cuando el porcentaje de personas que logran completar la transición es bajo.
- Proposición 2b. La relación entre la expansión educativa y la desigualdad de oportunidades educativas en las probabilidades de progresión no es lineal. En etapas tempranas de expansión, los niveles de desigualdad se mantienen; en niveles avanzados de expansión, al aproximarse al «punto de saturación» de los estratos altos, los niveles de desigualdad se reducen.

La proposición 2a es una precondition de la hipótesis MMI (y de hipótesis alternativas, como la de modernización), que es la existencia de altos niveles de desigualdad en niveles bajos de expansión educativa. La proposición 2b refiere específicamente a la asociación entre expansión y desigualdad postulada por la hipótesis MMI, es decir, que la desigualdad se mantiene al máximo hasta que la expansión educativa alcanza niveles de saturación.

3. Datos, variables, modelos y medidas de desigualdad

Los datos para este artículo provienen de encuestas nacionales probabilísticas, representativas de la población adulta en cada país. En el caso de los países europeos, utilicé la Encuesta Social Europea (ESS por sus siglas en inglés)⁴. Construí una muestra integrada a partir de los datos de diecinueve países para las rondas 5, 6 y 7 (2010, 2012 y 2014). En cada una de estas muestras restringí el análisis a las cohortes de nacimiento 1950-1989, es decir, aquellas que tenían entre 21 y 60 años en 2010; 23 y 62 años en 2012, y 25 y 64 años en 2014. La integración de estas tres rondas permite contar con un tamaño de muestra lo suficientemente grande para analizar las tendencias por cohorte de nacimiento en cada país.

En los países latinoamericanos utilicé encuestas nacionales especializadas en estratificación y movilidad social. En Argentina los datos provienen de la Encuesta Nacional de Estratificación Social (ENES-PISAC) (Maceira, 2015)⁵, levantada en 2014-2015 por un consorcio de instituciones gubernamentales

4. Estos datos están disponibles en línea para todo el público, en la siguiente dirección electrónica: <http://www.europeansocialsurvey.org/>

5. Ver: <http://pisac.mincyt.gob.ar/datos.php>

y de educación superior. En Chile utilizo la Encuesta Nacional de Estratificación Social (ENES), una encuesta nacional levantada en 2009 por el Proyecto Desigualdades de la Universidad de Chile⁶. Por último, en México utilizo el Módulo de Movilidad Social Intergeneracional (MMSI), también con cobertura nacional y levantado en 2016 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)⁷. En estos tres países utilizo la información para las personas entre 25 y 64 años de edad.

Las variables dependientes son la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria. Cabe señalar que cada país tiene particularidades en sus sistemas educativos, lo que dificulta la identificación de estas transiciones. Algunos países tienen varias opciones de estudios secundarios (por ejemplo, opciones generales y vocacionales). Muchos más tienen opciones diversificadas en los estudios terciarios (por ejemplo, carreras universitarias frente a carreras tecnológicas o estudios técnicos de corta duración). En algunos países, por ejemplo en Argentina, se realizaron reformas educativas que modificaron la estructura de niveles y años correspondientes a la educación primaria y secundaria. Por tanto, para garantizar la comparabilidad entre países, fue necesario homologar la información sobre la escolaridad alcanzada por las personas entrevistadas.

En los países europeos, la ESS ha realizado una homologación de la escolaridad, basada en la Clasificación Internacional Normalizada de Educación (ISCED, por sus siglas en inglés)⁸. Para fines de este trabajo, clasifiqué a las personas con educación secundaria terminada como aquellas que habían terminado los estudios secundarios de segundo ciclo (primer código ISCED 3 o superior). En los países latinoamericanos utilicé los criterios habitualmente aplicados en cada país para clasificar a las personas con estudios secundarios terminados y que equivalen a una escolaridad completa de 12 años: a) Argentina: personas que concluyeron la escuela secundaria o polimodal (variable preconstruida «nivel-ed»); b) Chile: personas con educación «media completa» o superior (variable preconstruida «p51rec»); c) México: personas con tres años aprobados de preparatoria o bachillerato, con tres años aprobados de estudios de normal básica, o tres años aprobados de estudios técnicos o comerciales con secundaria terminada.

En el caso de la progresión a la educación terciaria, consideré como estudios terciarios a todas las modalidades de estudios postsecundarios, es decir, estudios para obtener grados universitarios o técnicos que requieren de la finalización de la educación secundaria. En los países de Europa esto equivale al primer dígito 4 (o mayor) del ISCED, en Argentina a los estudios terciarios o universitarios, en Chile a los estudios técnicos profesionales o universitarios, y en México a los estudios técnicos o comerciales con preparatoria terminada, y los estudios

6. <http://www.facso.uchile.cl/sociologia/investigacion/60932/nucleo-de-estratificacion-social>

7. <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/modulos/mmsi/2016/>

8. Variable «edulvlb» en las muestras integradas. Ver: https://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/survey/ESS6_appendix_a1_e02_1.pdf

profesionales o de licenciatura (incluida la normal con licenciatura). Dado que el interés es analizar las probabilidades de progresión del secundario al terciario y no de finalización del terciario, clasifiqué entre quienes progresaron a los estudios terciarios a quienes realizaron estudios completos o incompletos en todas estas modalidades.

A partir de esta información construí variables dicotómicas para clasificar a quienes completaron las dos transiciones. Como es habitual al aplicar el modelo de Mare a las transiciones educativas, en el caso de la progresión a la educación terciaria excluí del análisis a las personas que no lograron completar la transición previa, es decir, quienes no finalizaron la educación secundaria. Esto implica que analizamos las probabilidades *condicionales* de progresar a la educación terciaria, dado que se finalizaron los estudios secundarios.

Con respecto a la variable utilizada para medir las condiciones socioeconómicas de la familia de origen, muchos estudios sobre transiciones educativas utilizan la clase social del padre —construida a partir de las posiciones ocupacionales— como indicador único. Aquí utilizo una aproximación diferente, basada en un índice que integra la ocupación y el nivel de escolaridad del padre (o la madre, en ausencia de información del padre). A este índice le denomino Índice de Orígenes Sociales (IOS). La utilización del IOS tiene como ventaja, con respecto a la clase social, que es explícitamente multidimensional, ya que no solo toma en cuenta la estratificación en las posiciones ocupacionales, sino también en los recursos educativos. Desde el trabajo clásico de Blau y Duncan (1967), numerosos estudios han señalado que los recursos educativos y culturales de la familia de origen tienen efectos sustantivos e independientes sobre los resultados educativos (Graaf, 1986; Teachman, 1987; Solís, 2012). La inclusión de la escolaridad del padre en un índice multidimensional permite tomar en cuenta estos efectos y por tanto obtener medidas más precisas de la desigualdad de oportunidades educativas en las probabilidades de progresión escolar.

El primer paso para la construcción del IOS fue clasificar a los padres (o las madres, en ausencia de información de los padres), según su posición ocupacional y nivel educativo en dos variables ordinales. En el caso de la ocupación, las categorías fueron: 1) ocupaciones agrícolas; 2) trabajadores manuales de baja calificación; 3) trabajadores manuales semicalificados y calificados; 4) trabajadores en ocupaciones administrativas, ventas y servicios; 5) profesionales y técnicos; 6) directivos y administradores superiores. En el caso del nivel educativo, estas fueron las categorías utilizadas: 1) primaria incompleta; 2) primaria completa; 3) secundaria incompleta; 4) secundaria completa; 5) terciaria no universitaria; 6) terciaria universitaria; 7) estudios de postgrado.

Una vez clasificados los padres según estas dos variables ordinales, construí un índice que las combina por medio de un análisis factorial policórico por componentes principales (Kolenikov y Angeles, 2004). El primer componente de este análisis factorial absorbe el 80,3% de la varianza combinada de las dos variables. A partir de este primer componente derivé un puntaje estandarizado, que resume en una variable continua la variación conjunta de la posición ocu-

Cuadro 1. Valores del Índice de Orígenes Sociales según nivel de escolaridad y ocupación del padre

	Ocupaciones agrícolas	Trabajadores manuales de baja calificación	Trabajadores manuales semicalificados y calificados	Trabajadores en ocupaciones administrativas, ventas y servicios	Profesionales y técnicos	Directivos y administradores superiores
Primaria incompleta	-2,005	-1,542	-1,084	-0,625	-0,405	0,013
Primaria completa	-1,421	-0,958	-0,501	-0,042	0,179	0,596
Secundaria incompleta	-1,063	-0,600	-0,143	0,316	0,537	0,954
Secundaria completa	-0,727	-0,265	0,193	0,652	0,873	1,290
Postsecundaria no universitaria	-0,482	-0,019	0,438	0,897	1,118	1,535
Universitaria	-0,349	0,114	0,572	1,031	1,252	1,669
Estudios de postgrado	0,103	0,565	1,023	1,482	1,703	2,120

Fuente: estimaciones propias a partir de los datos de las encuestas nacionales.

pacional y la escolaridad. Los valores estimados del IOS para las combinaciones de estas las dos variables que lo generan se presentan en el cuadro 1⁹.

Para obtener las medidas de desigualdad de oportunidades educativas en la propensión a completar las dos transiciones educativas bajo análisis, estimé modelos de regresión logística binomiales para cada país. En su forma general, estos modelos adoptan la siguiente especificación:

$$\ln(p/1-p) = a + b1 (\text{IOS}) + b2 (\text{sexo}) + b3 (\text{edad}) \quad (\text{ecuación 1})$$

En donde p es la probabilidad de experimentar cada transición, y $b1$ es el coeficiente asociado al IOS en cada país. Este modelo nos permite realizar comparaciones generales entre países en los efectos del IOS.

Este modelo general puede ser modificado para evaluar los cambios históricos en los efectos del IOS en las transiciones en cada país. Para ello, dividí cada muestra en tres cohortes de nacimiento sobre la base de los siguientes grupos de edades: 25-34, 35-49, 50-64¹⁰. El modelo de regresión logística para evaluar los «efectos cohorte» es el siguiente:

9. Para el cálculo del IOS utilicé todas las muestras nacionales combinadas, modificando los pesos muestrales para que cada país tuviese el mismo peso muestral en la muestra integrada. Realicé un ejercicio alternativo, calculando el IOS para cada país por separado. La correlación entre los valores del IOS general y específico por país es en todos los casos muy alta (mayor a 0,95 en todos los países y a 0,99 en la gran mayoría de ellos). Por tanto, opté por realizar el análisis solo a partir del IOS calculado con la muestra integrada.
10. Dado que las fechas de levantamiento de las encuestas difieren en los países latinoamericanos, las cohortes de nacimiento que corresponden a cada uno de estos grupos de edades no coinciden completamente. No obstante, en todos los países corresponden en términos generales a las cohortes nacidas entre los años cuarenta y los sesenta, en el caso de la cohorte más vieja, los años sesenta y setenta en la cohorte intermedia, y después de mediados de los setenta en la cohorte joven. Para facilitar la exposición, llamaré a estas tres cohortes «avanzada», «intermedia» y «joven», respectivamente.

$$\ln(p/1-p) = a + b1 (\text{IOS}) + b2 (\text{sexo}) + b3 (\text{coh-int}) + b4 (\text{coh-jov}) + b5 (\text{IOS*coh-int}) + b6 (\text{IOS*coh-jov})$$

(ecuación 2)

La comparación de este modelo con otro en el que no se incluyen los coeficientes $b5$ y $b6$ nos permite establecer si los «efectos cohorte» son estadísticamente significativos, mientras que el signo y magnitud de los coeficientes $b5$ y $b6$ nos indican la magnitud y sentido de estos «efectos cohorte»¹¹.

Por último, una cuestión metodológica crucial es cuál es la medida apropiada para determinar, a partir de los resultados de estos modelos, la magnitud de la desigualdad de oportunidades educativas asociada a los efectos del IOS. Desde el trabajo de Mare, se ha planteado que los coeficientes beta asociados a la variable de orígenes socioeconómicos, expresados frecuentemente en su versión exponencial (*odds ratio*), son la medida apropiada, bajo el argumento de que los *odds ratio* son independientes de los niveles de expansión educativa (Mare, 1980). No obstante, justamente por esta propiedad, cuando se comparan países o cohortes de nacimiento con distintos niveles de expansión, el contraste a partir de los *odds ratio* puede producir resultados cuestionables (Blanco et al., 2014).

Este problema puede ilustrarse sencillamente con un ejemplo hipotético. Supongamos que existen dos estratos socioeconómicos (alto y bajo) y pretendemos comparar la magnitud de la desigualdad en dos momentos en el tiempo (T1 y T2). Supongamos también que las probabilidades de progresión escolar en una transición educativa determinada son las siguientes:

	T1	T2
Estrato alto	0,60	0,99
Estrato bajo	0,30	0,95

A simple vista, una interpretación razonable sería que entre T1 y T2 la transición en cuestión prácticamente se universalizó, y en T2 la desigualdad de oportunidades educativas es muy baja, aunque los pocos que son dejados atrás pertenecen en su mayoría al estrato bajo. En cambio, en T1, la brecha entre el estrato alto y bajo es considerablemente mayor, con el doble de probabilidades de completar la transición para el estrato alto. De acuerdo a esta interpretación, la desigualdad se reduciría entre T1 y T2.

No obstante, el *odds ratio* para el estrato alto frente al bajo es mayor en T2 que en T1, como se deriva del siguiente cálculo:

$$\text{Odds ratio estrato alto vs. bajo, T1: } (0,60/0,40)/(0,30/0,70) = 3,5$$

$$\text{Odds ratio estrato alto vs. bajo, T2: } (0,99/0,01)/(0,95/0,05) = 5,2$$

Si utilizamos el *odds ratio*, debemos concluir que la desigualdad se *incrementó* entre T1 y T2. El *odds ratio* refleja correctamente el hecho de que la despro-

11. Es importante notar que, a diferencia de la ecuación 1, en este modelo no se incluye la edad como variable independiente, debido a la colinealidad con la cohorte.

porcionalidad relativa es mayor en T2; no obstante, parecería poco razonable dar tanta importancia a este aspecto cuando las brechas en probabilidades de progresión son tan pequeñas en T2.

Por ello, no es conveniente utilizar solo los *odds ratio* para poner a prueba hipótesis sobre la magnitud de la desigualdad de oportunidades educativas, ya sea entre transiciones educativas, a lo largo del tiempo, o entre países, cuando existen distintos niveles de expansión educativa (Blanco et al., 2014). Como medida alternativa, propongo utilizar los riesgos relativos. En el ejemplo anterior, el cálculo del riesgo relativo de progresión para el estrato alto frente al bajo es el siguiente:

Riesgo relativo estrato alto vs. bajo, T1: $(0,60/0,30) = 2,0$

Riesgo relativo estrato alto vs. bajo, T2: $(0,99/0,95) = 1,04$

Si utilizamos los riesgos relativos, concluiremos que la magnitud de la desigualdad es considerablemente mayor en T1, tal como lo sugería nuestra interpretación inicial.

A diferencia de los *odds ratio*, que se calculan directamente a partir de la exponencial de los coeficientes beta del modelo de regresión logística, los riesgos relativos se calculan a partir de las probabilidades estimadas por el modelo. En este caso, dado que el IOS es una variable continua, utilizo el riesgo relativo estimado a partir de las probabilidades de completar las transiciones educativas en dos valores específicos del IOS, uno correspondiente al percentil 90 y otro al percentil 10 del IOS ($RR = p_{90}/p_{10}$). Estas probabilidades fueron estimadas manteniendo fijas en su promedio las otras variables incluidas en el modelo.

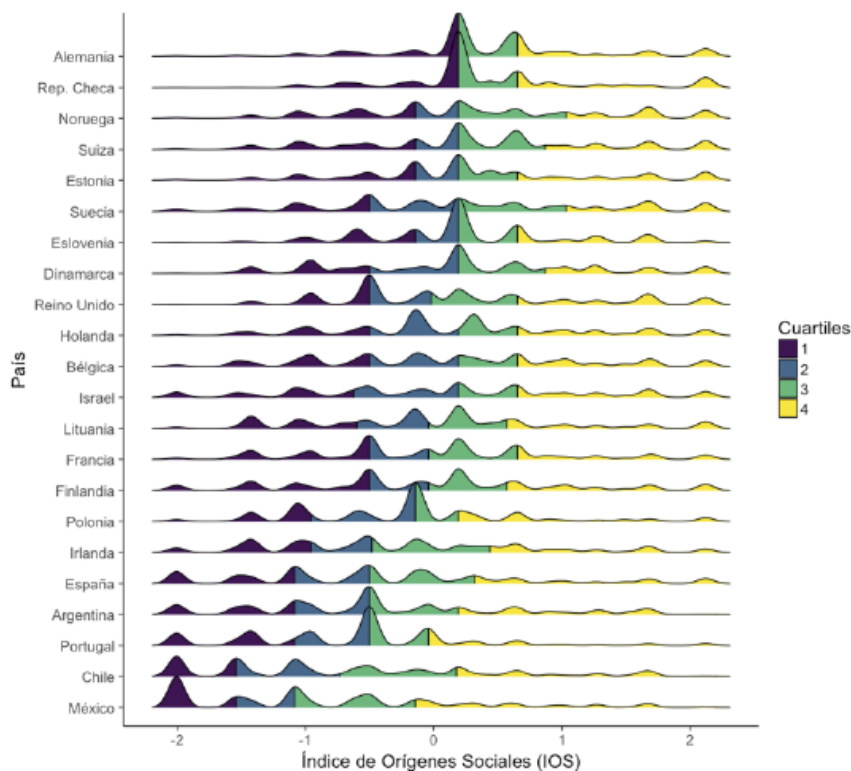
4. Resultados

4.1. Posiciones sociales de origen y transiciones escolares: diferencias entre países y efectos generales del IOS

Antes de avanzar a los modelos estadísticos, es importante revisar brevemente la distribución del IOS y la prevalencia de las transiciones educativas en cada país, ya que esto nos permite identificar la gran diversidad de experiencias nacionales.

En la gráfica 1 se resume la distribución del IOS para cada país. Los tres países de América Latina, junto con Portugal, España e Irlanda, presentan los niveles más bajos del IOS. En todos estos países, el 25% inferior de la distribución (primer cuartil) adopta valores del IOS de -1 o incluso menores, mientras que la mediana se ubica alrededor del valor 0. Esto significa que, en relación a los otros países, los niveles de escolaridad y la posición en la jerarquía ocupacional de los padres son más bajos. En el otro extremo, la distribución en Alemania, República Checa, Noruega, Suiza y Estonia se concentra en los niveles intermedios y superiores del IOS. El primer cuartil se ubica cerca o incluso por encima del valor 0, y la mediana claramente por encima de este valor.

Gráfica 1. Distribución del Índice de Orígenes Sociales (IOS), personas entre 25 y 64 años, por país



Fuente: estimaciones propias a partir de datos de las encuestas nacionales.

Estas disparidades reflejan las asimetrías entre países y regiones en la temporalidad y características de sus procesos de industrialización y desarrollo económico. En países como México y Chile, y en menor medida Portugal, Argentina, España e Irlanda, las condiciones ocupacionales y educativas de los padres están atadas a la experiencia histórica de bajos niveles de escolaridad y concentración de las estructuras ocupacionales en posiciones agrícolas o manuales de baja calificación, características de su proceso tardío (y más heterogéneo, en los casos latinoamericanos) de industrialización.

Por su parte, en el resto de los países de Europa, los niveles de escolaridad eran ya relativamente altos entre los padres de los entrevistados, y su posición en la estructura ocupacional se concentraba en las ocupaciones no agrícolas, tanto manuales calificadas como no manuales de baja calificación. A su vez, dentro de la región europea, existe un subconjunto de países, comenzando con Dinamarca y con Alemania en la cima, que destacan por poseer mayores

niveles del IOS, lo que revela un tránsito más temprano a estructuras sociales «postindustriales», caracterizadas por niveles relativamente altos de escolaridad y mayor concentración ocupacional en posiciones no manuales calificadas.

Esta comparación es importante por dos razones. En primer lugar, confirma que la inclusión de un número más amplio de países, y particularmente de los del sur de Europa y latinoamericanos, permite tomar en cuenta una mayor diversidad de experiencias históricas y niveles actuales de desarrollo económico. En segundo, revela que al comparar los efectos del IOS entre países, un mismo valor del IOS puede representar posiciones de origen relativas muy diferentes. Así, por ejemplo, quienes tienen un valor del IOS de -1 en México tienen orígenes situados en la mitad superior de la estratificación, mientras que en Alemania se encuentran en la cola inferior. Esto sugiere que, para evaluar la desigualdad de oportunidades asociada al IOS, es más conveniente utilizar medidas relativas que absolutas del IOS, opción por la que opto en las siguientes secciones.

El cuadro 2 presenta el porcentaje de personas entre 25 y 64 años que finalizaron la educación secundaria y progresaron a la educación terciaria. Es importante recordar que, en este último caso, los porcentajes se calculan solo para el subconjunto de personas que terminaron la secundaria, por lo que reflejan las probabilidades condicionales de transición dado que se finalizó el nivel secundario. También debe considerarse que estos porcentajes ocultan diferencias importantes por cohortes de nacimiento que analizaremos más adelante, por lo que reflejan un promedio de su evolución histórica reciente. Encabezados por México, los países latinoamericanos, junto con Portugal y España, presentan las menores tasas de finalización de la educación secundaria, con niveles inferiores al 60%. En el otro extremo, la República Checa, Lituania, Estonia, Polonia y Alemania, encabezan la lista, con porcentajes superiores al 90%. Por su parte, las tasas de progresión a la educación terciaria también varían considerablemente. Las menores tasas de progresión corresponden a Eslovenia, Polonia, República Checa y Chile, con niveles menores al 40%, y las mayores a Reino Unido, Bélgica, Irlanda y España, con niveles superiores al 60%.

En el cuadro 3 clasifico a los países según el nivel de expansión en ambas transiciones. Llama la atención que la mayor parte de los países con una baja tasa de finalización de la educación secundaria presentan una alta tasa de progresión a la educación terciaria. De hecho, solo dos de los siete países con bajas tasas de finalización de secundaria (Portugal y Chile) combinan bajas tasas en ambas transiciones. En cambio, los otros cinco países (Argentina, Bélgica, España, México y Reino Unido) presentan tasas de progresión a la educación terciaria mayores al 57%. Dos casos que llaman la atención por el contraste entre sus bajas tasas de finalización de la secundaria y altas tasas de progresión a la educación terciaria son México y España¹².

12. Esta polarización de las oportunidades educativas en España y México se explica en buena medida por las barreras para terminar la escuela secundaria, tanto institucionales como socioeconómicas. Para el caso de España, ver García (2017), para el de México, ver Solís (2018).

Cuadro 2. Porcentaje de personas que finalizaron la educación secundaria y progresaron a la educación terciaria, por país (población 25-64 años)

Finalizaron secundaria		Progresaron a terciaria*	
México	36,3	Eslovenia	31,3
Portugal	39,7	Polonia	34,1
Chile	53,0	Rep. Checa	35,0
Argentina	54,4	Chile	38,9
España	56,6	Dinamarca	41,0
Reino Unido	70,1	Alemania	43,3
Bélgica	73,4	Francia	44,2
Francia	77,4	Holanda	45,2
Irlanda	77,6	Israel	45,3
Holanda	78,5	Suiza	45,7
Eslovenia	85,3	Portugal	48,8
Noruega	86,1	Lituania	52,2
Israel	86,4	Argentina	56,0
Dinamarca	86,5	Finlandia	56,7
Finlandia	86,8	Noruega	56,8
Suecia	87,9	Suecia	57,0
Suiza	89,2	Estonia	57,7
Alemania	90,2	México	57,9
Polonia	91,4	Reino Unido	62,2
Estonia	92,2	Bélgica	63,2
Lituania	93,4	Irlanda	63,7
Rep. Checa	93,6	España	71,9

* El porcentaje que progresa a la educación terciaria se calcula solo para el subconjunto de personas que terminaron la educación secundaria.

Fuente: estimaciones propias a partir de los datos de las encuestas nacionales.

En cambio, entre los países con altas tasas de finalización de la educación secundaria no existe una inclinación clara hacia altas o bajas tasas de progresión a la educación terciaria. De hecho, seis países tienen tasas de progresión mayores al 50% y otros nueve menores al 50%. En el primer grupo destacan Irlanda (63,2%), Estonia (57,7%) y tres de los países nórdicos (Suecia, Noruega y Finlandia), con porcentajes de progresión alrededor del 57%. Entre los países que gradúan a un alto porcentaje de la población en estudios secundarios, pero restringen en mayor medida el acceso a los estudios terciarios, se encuentran Eslovenia (31,3%), Polonia (34,1%), República Checa (35,0%), y Dinamarca (41,0%). En este último grupo también se encuentran Alemania, Francia y Holanda, aunque con porcentajes de progresión a la educación terciaria un poco mayores.

En los cuadros 4, 5 y 6 presento los resultados de los modelos de regresión logística para la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria, tanto para el conjunto de las muestras nacionales como,

Cuadro 3. Clasificación de países según sus niveles de finalización de la educación secundaria y progresión a la educación terciaria

		Finalización de secundaria		
		Baja (< 75%)	Alta (> 75%)	
Progresión a terciaria	Baja < 50%	Portugal	Francia	Suiza
		Chile	Holanda	Alemania
			Eslovenia	Polonia
			Israel	Rep. Checa
			Dinamarca	
	Alta > 50%	México	Noruega	Irlanda
		Argentina	Finlandia	
		España	Suecia	
		Reino Unido	Estonia	
		Bélgica	Lituania	

Fuente: elaboración propia a partir de los resultados del cuadro 2.

para cada país, por cohorte de nacimiento¹³. Antes de valorar empíricamente las proposiciones específicas planteadas al inicio del trabajo, es importante destacar dos resultados. En primer lugar, tanto con los *odds ratio* como con los riesgos relativos, aunque más claramente en el caso de estos últimos, los países de América Latina, España y Portugal son los de mayor desigualdad, lo que coincide con el hecho de que son los países con menores tasas de finalización de este nivel educativo. El caso extremo es México, donde los *odds* de finalizar la secundaria crecen 4,5% (*odds ratio* = 1,045) por incremento de un punto porcentual en la posición de origen, mientras que los riesgos de finalizar son 11,07 veces mayores para el percentil 90 *versus* el percentil 10 del IOS.

En segundo lugar, existe una fuerte asociación entre los *odds ratio* y los riesgos relativos, que era previsible debido a que ambas medidas son derivadas del mismo coeficiente en los modelos de regresión. No obstante, como discutimos en la sección metodológica, esta correlación no es perfecta. Por ejemplo, el *odds ratio* para la finalización de la secundaria es 1,036 en Suiza y 1,034 en España, lo que sugiere desigualdades socioeconómicas de magnitud similar

13. Debido a las enormes disparidades en los valores del IOS entre países (ver gráfica 1), en los modelos opté por no incluir el valor absoluto del IOS, sino una variable transformada que refleja la posición de la familia de origen en la distribución acumulada del IOS en cada país (en una escala porcentual). Así, por ejemplo, en esta variable transformada, un valor de 20 puntos indica que la familia de origen se ubica en el percentil 20 del IOS en su país. De este modo, el IOS refleja la posición relativa de la familia de origen en la estratificación social, mientras que un cambio de una unidad en el IOS puede interpretarse como el ascenso de un punto porcentual en esta posición relativa.

Cuadro 4. Resultados de modelos logísticos binarios por país para la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria /1

País	Finalización de la educación secundaria				Progresión a la educación terciaria			
	n	r2*	OR**	RR***	n	r2*	OR**	RR***
Alemania	5315	0,05	1,022	1,17	5049	0,05	1,021	2,70
Argentina	5102	0,14	1,034	3,40	2762	0,07	1,020	2,12
Bélgica	3091	0,15	1,031	1,76	2518	0,05	1,019	1,79
Chile	3609	0,18	1,037	3,97	1941	0,14	1,036	7,56
Dinamarca	2829	0,08	1,020	1,21	2549	0,05	1,018	2,43
Eslovenia	2143	0,17	1,033	1,33	1926	0,08	1,025	4,20
España	3600	0,15	1,034	3,27	1952	0,02	1,014	1,42
Estonia	3627	0,08	1,028	1,17	3384	0,07	1,018	1,86
Finlandia	3616	0,08	1,021	1,22	3233	0,06	1,020	2,06
Francia	3197	0,13	1,024	1,43	2772	0,07	1,022	2,75
Holanda	3245	0,08	1,023	1,44	2441	0,06	1,022	2,72
Irlanda	4201	0,12	1,024	1,39	3319	0,04	1,015	1,54
Israel	4034	0,17	1,038	1,38	3654	0,06	1,022	2,63
Lituania	3179	0,02	1,017	1,09	2933	0,06	1,017	1,90
México	24389	0,18	1,045	11,07	8596	0,05	1,025	2,84
Noruega	2899	0,10	1,032	1,38	2670	0,06	1,021	2,10
Polonia	3263	0,12	1,031	1,21	3011	0,12	1,029	5,06
Portugal	2844	0,18	1,033	5,54	1227	0,02	1,014	1,85
Reino Unido	3315	0,11	1,031	1,92	2505	0,04	1,018	1,73
República Checa	4192	0,13	1,029	1,15	4001	0,04	1,021	3,22
Suecia	2833	0,10	1,027	1,25	2628	0,05	1,020	1,99
Suiza	2773	0,13	1,036	1,32	2501	0,08	1,025	3,19

* Pseudo r2 de McFadden

/1 En todos los modelos se incluye el sexo y la edad como variables de control.

** Odds ratio de completar la transición asociada a un cambio de un punto porcentual en la posición relativa en el IOS.

*** Riesgo relativo de completar la transición para el percentil 90 vs. el percentil 10 del IOS.

Fuente: estimaciones propias a partir de los datos de las encuestas nacionales.

en ambos países. No obstante, cuando expresamos esta medida en términos de riesgos relativos, encontramos que la desigualdad es mucho mayor en España, con un riesgo relativo p90-p10 de 3,27 veces, frente a 1,32 veces en Suiza. Esto reafirma la necesidad de utilizar ambas medidas de manera complementaria para evaluar la desigualdad de oportunidades de progresión escolar.

4.2. Las hipótesis de selectividad y el desplazamiento de la desigualdad: ¿se reduce la desigualdad en la progresión a la educación terciaria?

En esta sección evaluó a partir de los resultados de los modelos en los cuadros 4 a 6 las hipótesis de selectividad y desplazamiento de la desigualdad. Como se recordará, resumí estas dos hipótesis en las proposiciones 1a y 1b.

Cuadro 5. Resultados de modelos logísticos binarios por país para la finalización de la educación secundaria, efectos del IOS por cohorte /1

País	Odds ratio			Riesgos relativos p90/p10		
	Cohorte			Cohorte		
	Avanzada	Intermedia	Joven	Avanzada	Intermedia	Joven
Alemania	1,019*	1,027*	1,02*	1,14*	1,22*	1,16*
Argentina	1,032*	1,034*	1,036*	3,51*	3,48*	3,31*
Bélgica	1,033*	1,035*	1,022*	2,24*	1,64*	1,33*
Chile	1,037*	1,038*	1,036*	5,91*	4,00*	2,74*
Dinamarca	1,017*	1,027*	1,018*	1,25*	1,24*	1,14*
Eslovenia	1,032*	1,038*	1,019	1,51*	1,39*	1,06
España	1,038*	1,034*	1,032*	4,42*	2,83*	2,85*
Estonia	1,027*	1,033*	1,027*	1,08*	1,24*	1,32*
Finlandia	1,02*	1,027*	1,013*	1,28*	1,23*	1,10
Francia	1,025*	1,023*	1,019*	1,82*	1,37*	1,12*
Holanda	1,024*	1,022*	1,023*	1,56*	1,37*	1,36*
Irlanda	1,023*	1,025*	1,022*	1,59*	1,39*	1,22*
Israel	1,038*	1,034*	1,053*	1,59*	1,36*	1,33*
Lituania	1,025*	1,014*	1,013	1,1*	1,06*	1,09
México	1,048*	1,046*	1,043*	13,70*	12,11*	8,51*
Noruega	1,035*	1,033*	1,023*	1,41*	1,45*	1,20*
Polonia	1,032*	1,032*	1,025*	1,3*	1,18*	1,13*
Portugal	1,039*	1,030*	1,026*	9,58*	4,71*	2,78*
Reino Unido	1,028*	1,034*	1,033*	2,00*	1,97*	1,77*
República Checa	1,028*	1,032*	1,025*	1,17*	1,19*	1,1*
Suecia	1,029*	1,024*	1,03*	1,35*	1,18*	1,19*
Suiza	1,042*	1,029*	1,04*	1,36*	1,23*	1,42*

/1 Se incluye el sexo como variable de control.

* p<0,05

Fuente: estimaciones propias a partir de los datos de las encuestas nacionales.

De acuerdo a la proposición 1a, esperaríamos que los efectos del IOS fueran menores en la progresión a la educación terciaria que en la finalización de la educación secundaria, mientras que la proposición 1b postula reducciones condicionadas a los casos en los que las tasas de finalización de la educación secundaria son bajas.

En el cuadro 7 presento los resultados de la comparación de los *odds ratio* y riesgos relativos entre transiciones para cada país. Con respecto a los *odds ratio*, en la mayor parte de los países (14 de 22, incluidos dos de los países latinoamericanos, España y Portugal) se observan reducciones estadísticamente significativas de los efectos del IOS en la progresión a la educación terciaria. En ningún país se observan incrementos estadísticamente significativos, y en ocho países, entre los cuales se encuentra Chile, no existen efectos estadísticamente significativos.

Cuadro 6. Resultados de modelos logísticos binarios por país para la progresión a la educación terciaria, efectos cohorte asociados al IOS /1

País	Odds ratio			Riesgos relativos p90/p10		
	Cohorte			Cohorte		
	Avanzada	Intermedia	Joven	Avanzada	Intermedia	Joven
Alemania	1,024*	1,024*	1,011*	3,24*	3,03*	1,63*
Argentina	1,022*	1,019*	1,017*	2,31*	2,06*	1,98*
Bélgica	1,018*	1,02*	1,018*	1,87*	1,74*	1,81*
Chile	1,032*	1,035*	1,039*	5,92*	8,27*	7,17*
Dinamarca	1,021*	1,02*	1,009*	2,84*	2,56*	1,49*
Eslovenia	1,025*	1,031*	1,016*	4,44*	5,83*	2,40*
España	1,021*	1,011*	1,014*	1,73*	1,24*	1,50*
Estonia	1,018*	1,018*	1,015*	1,73*	1,90*	1,78*
Finlandia	1,02*	1,018*	1,02*	1,87*	1,75*	2,56*
Francia	1,019*	1,025*	1,022*	2,59*	2,95*	2,70*
Holanda	1,02*	1,024*	1,025*	2,46*	2,83*	3,23*
Irlanda	1,014*	1,015*	1,016*	1,58*	1,55*	1,48*
Israel	1,023*	1,027*	1,015*	2,48*	3,02*	1,99*
Lituania	1,012*	1,024*	1,014*	1,66*	2,55*	1,54*
México	1,024*	1,023*	1,028*	2,61*	2,65*	3,54*
Noruega	1,02*	1,024*	1,019*	2,18*	2,19*	1,84*
Polonia	1,028*	1,03*	1,031*	5,54*	5,12*	4,68*
Portugal	1,003	1,015*	1,023*	1,15	1,98*	3,18*
Reino Unido	1,02*	1,016*	1,019*	1,77*	1,57*	1,87*
República Checa	1,021*	1,021*	1,02*	3,38*	3,23*	2,94*
Suecia	1,02*	1,023*	1,015*	1,9*	2,10*	1,76*
Suiza	1,026*	1,026*	1,027*	3,18*	3,03*	3,85*

/1 Se incluye el sexo como variable de control.

* p<0,05

Fuente: estimaciones propias a partir de los datos de las encuestas nacionales.

En contraste, cuando se contrastan los riesgos relativos, la tendencia es la opuesta. De hecho, en 14 de los 22 países se observa un *incremento* de la desigualdad asociada al IOS en la progresión a la educación terciaria. En cuatro países, incluido nuevamente Chile, los efectos no son estadísticamente significativos, mientras que solo en cuatro países —Argentina, España, México y Portugal— se observan reducciones estadísticamente significativas.

En un balance general, la proposición 1a solo se sostiene si se utiliza como medida de desigualdad los *odds ratio*, e incluso con resultados parciales, pues los *odds ratio* no se reducen en 8 de los 22 países. En cambio, si se utilizan los riesgos relativos, que como ya se discutió en la sección metodológica son una medida directa de las brechas en las probabilidades de completar ambas transiciones, la proposición 1a no encuentra validación empírica, ya que solo se confirma en 4 de los 22 países.

Cuadro 7. Clasificación de países de acuerdo a la variación de los efectos del IOS entre la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria, con *odds ratio* y riesgos relativos

		Riesgos relativos percentil 90 vs. percentil 10			
		Reducción	No significativo	Incremento	
<i>Odds Ratio</i>	Reducción	Argentina	Bélgica	Eslovenia	
		España	Irlanda	Finlandia	
		México	Reino Unido	Israel	
		Portugal		Noruega	
	No significativo				República Checa
					Suecia
					Suiza
			Chile		Alemania
					Dinamarca
					Estonia
					Francia
					Holanda
					Lituania
					Polonia

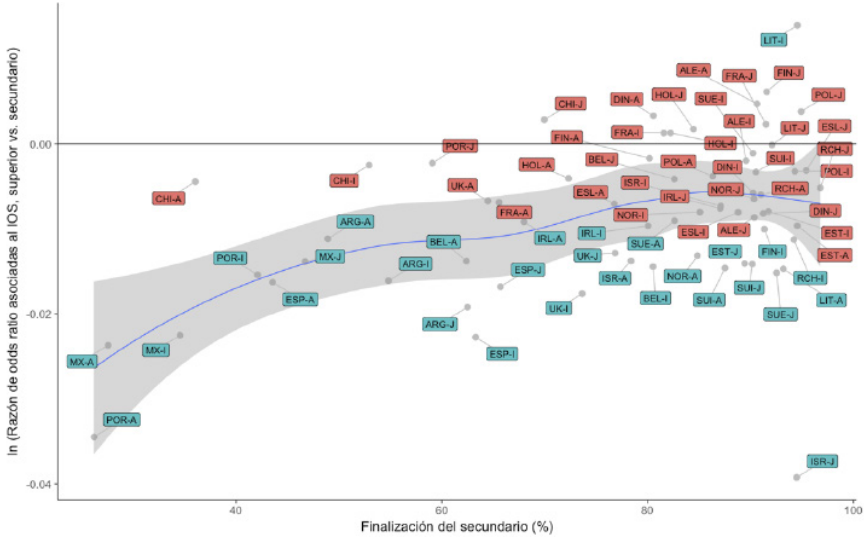
Fuente: clasificación a partir de los resultados del cuadro 4.

Por otra parte, es importante destacar que los cuatro casos en los que se reduce la desigualdad en la progresión a la educación terciaria con respecto a la finalización de la secundaria son precisamente países del sur de Europa y de América Latina, es decir, aquellos con menores tasas de finalización de la educación secundaria. A su vez, en el grupo de países con incrementos en los riesgos relativos, predominan los que tienen altas tasas de finalización de la secundaria. Este patrón respalda la proposición 1b, que condiciona la reducción de los efectos de la desigualdad a las bajas tasas de finalización de la educación secundaria.

El análisis precedente tiene como inconveniente que se realiza a escala de cada país, lo que implica mezclar la experiencia de un conjunto amplio de cohortes de nacimiento, las cuales pueden diferir significativamente entre sí en sus niveles de expansión y desigualdad. Para evaluar con mayor detalle, realicé la misma comparación, pero esta vez utilizando como unidad de observación las cohortes de nacimiento de cada país. Esto permite incorporar al análisis la experiencia histórica de expansión educativa. En las gráficas 2 y 3 presento los resultados para los *odds ratio* y riesgos relativos, respectivamente¹⁴.

14. En ambas gráficas utilicé una escala logarítmica. Cuando se tienen valores mayores a cero en esta escala, existe un incremento de los efectos asociados al IOS (y por tanto de la desigualdad) entre transiciones, mientras que valores menores a cero indican una reducción de la desigualdad.

Gráfica 2. Porcentaje de personas que finalizan el nivel secundario y efectos del Índice de Orígenes Sociales (IOS) sobre los odds de progresión al terciario vs. finalizar secundario, por cohorte de nacimiento y país



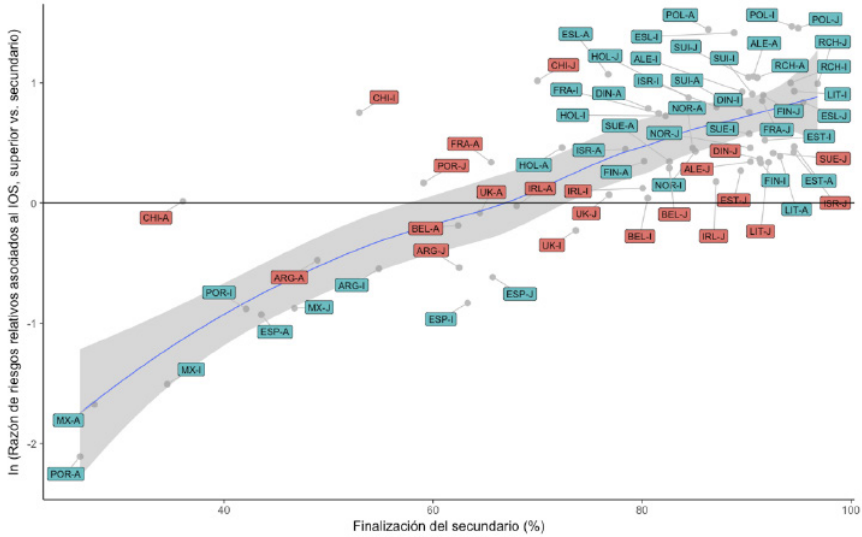
Las iniciales A, I y J corresponden a las cohortes avanzada, intermedia y joven en cada país, respectivamente. Las etiquetas en turquesa corresponden a razones estadísticamente significativas (distintas a 0) con $p < 0,05$.

Fuente: estimaciones propias a partir de las encuestas nacionales de cada país y los modelos logísticos respectivos (ver cuadros 5 y 6)

Ambas gráficas confirman los resultados previos. En términos generales, los *odds ratio* asociados al IOS son menores en la progresión a la educación terciaria que en la finalización de la secundaria (gráfica 2), aunque en la mayor parte de los países estas diferencias tienden a decrecer, e incluso en muchos casos pierden significancia estadística cuando la expansión de la finalización de la secundaria rebasa el 80%. Por su parte, los riesgos relativos para la progresión a la educación terciaria son menores cuando las tasas de finalización de la educación secundaria son relativamente bajas (gráfica 3); nótese que estas observaciones corresponden casi en su totalidad a las cohortes de los países del sur de Europa y América Latina. Sin embargo, una vez que las cohortes alcanzan tasas de finalización de la educación secundaria cercanas al 70%, esta tendencia se revierte. A partir de este punto, en la mayor parte de las cohortes la desigualdad es mayor en la progresión a la educación terciaria que en la finalización de la educación secundaria.

En suma, estos resultados sugieren que cuando se utiliza un indicador directo de las brechas en probabilidades de progresión, como son los riesgos relativos, la hipótesis de selección es rechazada y prevalece la hipótesis de desplazamiento de la desigualdad asociada a la expansión de la educación secundaria.

Gráfica 3. Porcentaje de personas que finalizan el nivel secundario y efectos del origen socioeconómico sobre los riesgos relativos de progresión al terciario vs. finalizar secundario, por cohorte de nacimiento y país



Las iniciales A, I y J corresponden a las cohortes avanzada, intermedia y joven en cada país, respectivamente. Las etiquetas en turquesa corresponden a razones estadísticamente significativas (distintas a 0) con $p < 0,05$.

Fuente: estimaciones propias a partir de las encuestas nacionales de cada país y los modelos logísticos respectivos (ver cuadros 5 y 6)

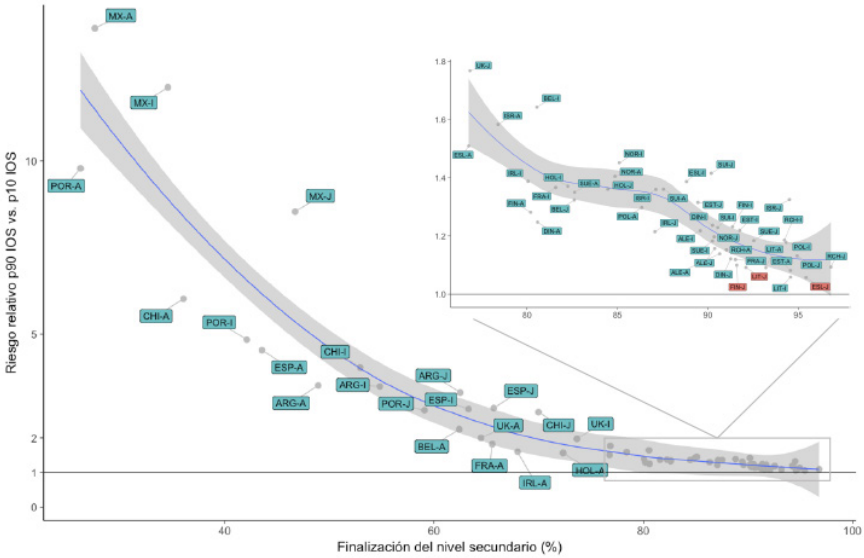
4.3. La hipótesis MMI: ¿desigualdad persistente o ecualización en las fases tempranas de expansión?

Analizo ahora la asociación entre los niveles de expansión de la cobertura educativa y la desigualdad en las probabilidades de transición. Como se recordará, a partir de la discusión de la hipótesis de desigualdad mantenida al máximo derivé dos proposiciones. La primera proposición (2a) postula una precondition, que es la prevalencia de altos índices de desigualdad en niveles bajos de cobertura. La segunda proposición (2b) postula que la desigualdad debe mantenerse en niveles altos hasta que la expansión educativa alcance niveles de saturación.

A partir de los resultados de las gráficas 4 y 5 es posible contrastar empíricamente estas proposiciones.¹⁵ En ellas se presenta la asociación entre el nivel de

15. En los cuadros 5 y 6 se presentan los resultados a partir de los *odds ratio*, con conclusiones menos nítidas que las que se presentan en esta sección; no obstante, debido a las dificultades ya comentadas para utilizar los *odds ratio* como medida de desigualdad de oportunidades educativas, en esta sección nos concentramos en analizar los riesgos relativos.

Gráfica 4. Riesgos relativos de finalizar el nivel secundario, p90 vs. p10 del Índice de Orígenes Sociales (IOS), según porcentaje de personas que finalizan el nivel secundario, por cohorte de nacimiento y país



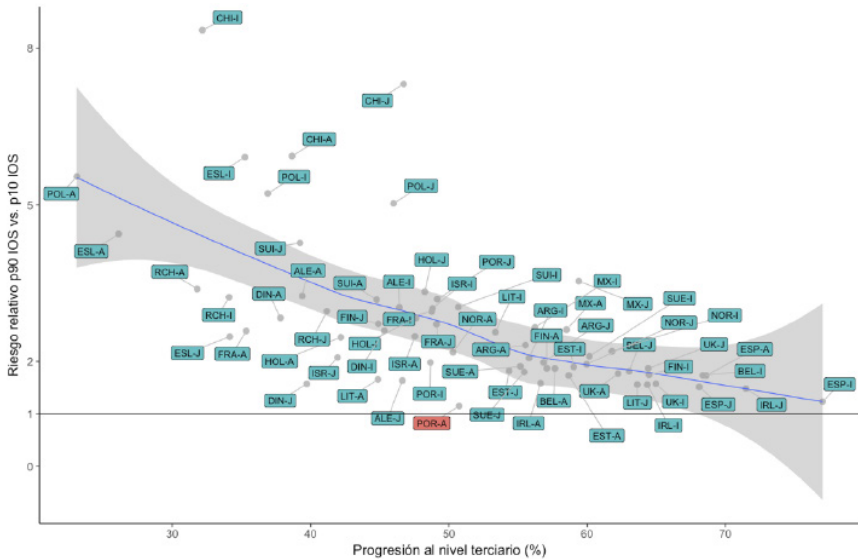
Las iniciales A, I y J corresponden a las cohortes avanzada, intermedia y joven en cada país, respectivamente. Las etiquetas en turquesa corresponden a razones estadísticamente significativas (distintas a 0) con $p < 0,05$.

Fuente: estimaciones propias a partir de las encuestas nacionales de cada país y los modelos logísticos respectivos (ver cuadros 5 y 6)

expansión —expresado a través de los porcentajes de personas que completan la transición en cada cohorte de nacimiento— y los riesgos relativos de completar la transición asociados al IOS. Con respecto a la finalización de la educación secundaria (gráfica 4), se observa una clara asociación negativa entre los niveles de expansión y de desigualdad asociada al IOS. Se tienen pocas observaciones con niveles de expansión menores a 60%, todas ellas de los países del sur de Europa y América Latina. No obstante, en todos estos casos los efectos del IOS son muy altos. De hecho, en niveles promedio de finalización de la secundaria por debajo del 50%, las probabilidades de finalizar son cinco o más veces mayores para quienes se encontraban en el percentil 90 con respecto al percentil 10 del Índice de Orígenes Sociales.

Por otra parte, se observa que las mayores reducciones en la desigualdad ocurren cuando las cohortes pasan de niveles muy bajos a niveles intermedios. De hecho, una vez que las cohortes se aproximan a niveles cercanos al 80% de finalización, las reducciones parecen ser de menor magnitud. Esto en parte se debe a un efecto de escala en la gráfica, pues en países con niveles de expansión muy altos la escala no nos permite visualizar las tendencias. No obstante, cuan-

Gráfica 5. Riesgos relativos de progresar el nivel terciario, p90 vs. p10 del Índice de Orígenes Sociales (IOS), según porcentaje de personas que progresan al nivel terciario, por cohorte de nacimiento y país



Las iniciales A, I y J corresponden a las cohortes avanzada, intermedia y joven en cada país, respectivamente. Las etiquetas en turquesa corresponden a razones estadísticamente significativas (distintas a 0) con $p < 0,05$.

Fuente: estimaciones propias a partir de las encuestas nacionales de cada país y los modelos logísticos respectivos (ver cuadros 5 y 6)

do restringimos la visualización a las cohortes con niveles generales de finalización de la secundaria mayores al 75% (recuadro en la gráfica 4), se observa que la relación es aproximadamente lineal. Es decir, incluso en el subconjunto de cohortes con alto nivel de expansión, no es claro que se acelere la reducción en los riesgos relativos cuando la expansión se aproxima a niveles de saturación.

El comportamiento de la asociación entre expansión y desigualdad es similar, aunque menos acentuado, en la progresión a la educación terciaria (gráfica 5). Nuevamente, en las cohortes en que los niveles de expansión son bajos (menores al 50%), la desigualdad tiende a ser mayor, aunque existen algunas excepciones, tales como las cohortes jóvenes de Alemania y Dinamarca, así como la cohorte avanzada de Lituania. Por otra parte, se reproduce la tendencia de la gráfica 4, según la cual la reducción de la desigualdad es mayor cuando se pasa de niveles bajos a intermedios de expansión. Un caso que llama la atención es el de España, que en su cohorte intermedia alcanza niveles de progresión cercanos al 80%, lo que es acompañado por una muy baja desigualdad, pero en la cohorte joven retrocede a niveles de progresión por debajo del 70%, con un correspondiente incremento en la desigualdad asociada al origen socioeconómico.

En síntesis, estos resultados sugieren que, si bien en términos generales se cumple la proposición b1 como precondition de la hipótesis MMI, la proposición b2 no se cumple cuando se utilizan medidas directas de desigualdad basadas en las brechas en probabilidades de finalizar la secundaria o progresar a la educación terciaria. De hecho, la tendencia es la opuesta: la desigualdad decrece más rápidamente en las fases tempranas de la expansión educativa que en las fases tardías. Por tanto, en la experiencia histórica de los países, no parecería que la llegada a un «punto de saturación» en los estratos sociales altos sea condición necesaria para que se reduzcan las brechas por orígenes socioeconómicos en la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria.

5. Discusión y conclusiones

Dos de las tesis principales de la sociología de la estratificación educativa son la hipótesis de selectividad y la hipótesis de desigualdad mantenida al máximo (MMI). Estas hipótesis han permeado los debates contemporáneos en torno al comportamiento de la desigualdad de oportunidades de progresión escolar entre países y a lo largo del tiempo. En este trabajo he revisado estas dos hipótesis, a partir del análisis de dos transiciones: la finalización de la educación secundaria y la progresión a la educación terciaria. Este análisis se basa en la experiencia comparativa entre países y cohortes de nacimiento, a partir de una muestra amplia de países. Destaca que en esta muestra se incluyen los casos de Argentina, Chile, España, México y Portugal, países del sur de Europa y América Latina con experiencias de industrialización tardía y, en el caso de los países latinoamericanos, más heterogéneas, lo cual permite ampliar el rango de experiencias nacionales y robustece el análisis empírico.

La hipótesis de selectividad postula que, en un país determinado, la desigualdad en la progresión escolar declinaría entre fases tempranas y tardías de la trayectoria educativa, debido a que las personas de estratos bajos que permanecen en el sistema educativo se encuentran vez más selectas en función de una serie de características positivas no observadas, como las habilidades, la motivación o el apoyo de los padres. Estas características no observadas compensarían las desventajas socioeconómicas, lo que se traduciría en una reducción de las brechas socioeconómicas. En el caso de nuestro análisis, esto implicaría que la desigualdad fuese menor en la progresión a la educación terciaria que en la finalización de la educación secundaria.

El análisis de la evidencia empírica, tanto entre países como entre cohortes de nacimiento, no respalda esta hipótesis, particularmente si utilizamos como medida de desigualdad los riesgos relativos de progresión escolar en lugar de los *odds ratio*, que, como discutimos en la sección metodológica, tienen el problema de sobredimensionar las brechas sociales en progresión escolar en situaciones en las que las que se alcanzan niveles altos de expansión educativa, como ocurre en muchos países de industrialización temprana.

En contraposición a la hipótesis de selectividad, he planteado la hipótesis del desplazamiento de la desigualdad. Esta hipótesis plantea que la reducción de la desigualdad por selectividad solo se produce en contextos en los que la selectividad en transiciones tempranas es alta, es decir, cuando las tasas de progresión tempranas son bajas. En cambio, cuando la progresión escolar es alta, la selectividad y la desigualdad se trasladan a las transiciones educativas avanzadas, lo cual puede producir un incremento de la desigualdad en las transiciones educativas tardías.

Los resultados empíricos respaldan la hipótesis de desplazamiento de la desigualdad. Entre los países de industrialización avanzada, que tienen altas tasas de finalización de la educación secundaria, la desigualdad en la progresión a la educación terciaria no solo se mantiene, sino que en numerosos casos se incrementa. En cambio, en los países del sur de Europa y América Latina (con excepción de Chile), las bajas tasas de finalización de la secundaria son acompañadas por una reducción de la desigualdad en la progresión al terciario. El análisis de cohortes confirma este resultado, además de revelar que en la mayoría de los casos nacionales el transcurso histórico hacia altas tasas de finalización de la educación secundaria implica un desplazamiento de la desigualdad hacia la progresión a la educación terciaria.

La hipótesis MMI cuestiona que la expansión educativa temprana se traduzca en reducciones sustantivas de la desigualdad en la progresión escolar, pues los estratos sociales altos ejercerían un «acaparamiento de las oportunidades» hasta llegar a un punto de saturación, solo después del cual se comenzarían a observar reducciones en las desigualdades. Nuevamente, nuestro análisis empírico no respalda esta interpretación, e incluso sugiere que la experiencia internacional es la opuesta. Si algo podemos aprender luego de incorporar al análisis comparativo a las cohortes de los países del sur de Europa y América Latina, es que el incremento temprano de la expansión educativa implica reducciones de gran magnitud en las brechas en riesgos relativos; estas reducciones son mayores a las que experimentan los países de industrialización avanzada que ya superaron la fase temprana de expansión.

¿Cuáles son las implicaciones que tienen estos resultados para los estudios sobre desigualdades nacionales y a lo largo del tiempo en las transiciones educativas? En primer lugar, desde un punto de vista metodológico, la incorporación de casos nacionales con mayor diversidad y distinta temporalidad en sus procesos de industrialización y expansión educativa es una pieza importante en el rompecabezas. Aunque existen estudios sobre países de industrialización tardía, rara vez se realizan análisis empíricos formales que evalúen de manera conjunta experiencias disímiles a través del tiempo. Este trabajo sugiere que, al incorporar a países del sur de Europa y América Latina, hipótesis que se debatían como posibles generalizaciones, como la de «selectividad» o MMI, merecen una mayor revisión. Es recomendable por tanto ampliar el rango y las características en los estudios comparativos multinacionales a países con experiencias históricas diferentes, como son los países del sur de Europa y de América Latina.

También desde un punto de vista metodológico, la utilización de riesgos relativos como medida complementaria a los *odds ratio* para medir la desigualdad ha resultado una herramienta clave en nuestro análisis. Es conocido en el campo el argumento a favor de los *odds ratio* como medida que es independiente de los niveles generales de expansión educativa. No obstante, esta propiedad puede ser también cuestionable, particularmente cuando se analiza la magnitud de la desigualdad entre países o transiciones educativas con niveles muy disímiles de expansión. No parecería muy acertado que la validación de hipótesis fundamentales como la de selectividad o MMI dependan de que aceptemos, por ejemplo, que la desigualdad de oportunidades es mayor cuando la brecha en probabilidades de progresión es de 0,99 a 0,95 que cuando es de 0,60 a 0,30. En este sentido, los resultados de este estudio invitan a reabrir la discusión metodológica sobre las medidas apropiadas para evaluar la magnitud de la desigualdad en los estudios contemporáneos de estratificación y desigualdad educativa.

Ahora bien, desde un punto de vista sustantivo, estos resultados revelan la razón por la cual, en países del sur de Europa como España y Portugal, al igual que en países latinoamericanos como Argentina, Chile y México, el foco de la discusión no debe desplazarse completamente a la desigualdad en la progresión a la educación terciaria. Incluso en la población adulta joven, las tasas generales de finalización de la educación secundaria siguen siendo relativamente bajas, y los niveles de desigualdad se mantienen en parámetros que fueron superados desde hace tiempo por los países de industrialización temprana. En contraste, por la selectividad social que representa lo anterior, la desigualdad en la progresión a la educación terciaria entre quienes terminan la secundaria no destaca por ser particularmente alta¹⁶. En este sentido, es importante insistir en la necesidad de desarrollar políticas que permitan avanzar en la universalización de la educación secundaria y reducir la desigualdad en las tasas de finalización de este nivel educativo, aunque conviene considerar que esto puede repercutir posteriormente en un incremento en la desigualdad en las tasas de progresión a la educación terciaria.

Por otra parte, la ausencia de evidencia a favor de la hipótesis MMI sugiere que la expansión de la cobertura educativa es, en sí misma, un mecanismo supresor de desigualdades de acceso a los distintos niveles educativos, y probablemente la vía más sencilla para la reducción de la desigualdad, aunque, como hemos visto en los casos de algunos países de industrialización temprana con bajas tasas de progresión a la educación terciaria (por ejemplo Alemania y Dinamarca en su cohorte «joven»), también es posible alcanzar bajos niveles de desigualdad con niveles de acceso relativamente bajos. La cuestión clave, en esos casos, es cómo se ha logrado una baja desigualdad sin

16. Aquí un caso excepcional es Chile, que mantiene tasas muy altas de desigualdad en la progresión a la educación terciaria, probablemente provocadas por el proceso de mayor mercantilización y privatización de la educación superior experimentado por este país (Torche, 2005).

ampliar significativamente el acceso a la educación terciaria, ya que es posible que detrás de la equidad de oportunidades de acceso se oculten importantes desigualdades «horizontales», ya sea en el tipo de educación terciaria (Reimer y Pollack, 2009) o en las instituciones o carreras a las que se accede (Munk y Thomsen, 2018).

El hecho de que no se cumplan las predicciones de la hipótesis MMI en la expansión temprana de la educación secundaria en el sur de Europa y América Latina nos lleva a buscar hipótesis alternativas. Una pregunta que puede servir como punto de partida es: ¿por qué no se presentó en estos países el acaparamiento de las nuevas oportunidades por parte de los estratos socioeconómicos altos predicado por la hipótesis MMI? Una explicación sugerente es que la expansión educativa se produjo a través de una creciente estratificación de las opciones educativas, que facilitó el acceso a los estudios secundarios de los estratos sociales bajos en opciones educativas que no resultaban atractivas para los estratos altos. Esta estratificación pudo haber adquirido distintas caras en función de las configuraciones institucionales de los países. Por ejemplo, a través de la división entre escuelas públicas y privadas en el caso de Chile (Torche, 2005), o de una estratificación dentro del propio sistema público, como la segmentación por turnos matutino y vespertino o la expansión de escuelas a distancia en áreas rurales como las telesecundarias y telebachilleratos en México (Cárdenas, 2011; Santos, 2001).

En este sentido, aunque la evidencia empírica no respalda la interpretación de que la desigualdad se mantuvo constante en niveles altos en las fases tempranas de la expansión educativa, tal vez sí se apegue a una versión modificada de esta tesis, según la cual las desigualdades sociales se mantienen, pero no en la forma de brechas cuantitativas en el acceso a los niveles educativos, sino de brechas «cualitativas» en el tipo de escuelas a las que se asiste en un sistema estratificado. Esta explicación sería consistente con la hipótesis de desigualdad mantenida de manera efectiva (EMI) formulada por Lucas.

En este artículo me he enfocado en cuestionar la validez empírica de la hipótesis MMI, pero no he analizado la estratificación horizontal entre opciones educativas del mismo nivel que postula la hipótesis EMI. Una tarea importante en trabajos futuros será analizar este tipo de desigualdad horizontal, lo que permitirá determinar si durante su proceso de expansión de la escolaridad los países de industrialización tardía han reproducido las desigualdades mediante la estratificación de opciones educativas. Si este fuera el caso, entonces el gran reto para procesos de expansión futura en la educación secundaria y terciaria será no solo avanzar en incrementar los niveles de acceso, sino también hacerlo mediante opciones educativas con niveles relativamente homogéneos de calidad, para evitar que la expansión educativa se convierta en un proceso en el que la desigualdad se traslada de la exclusión a la inclusión en opciones estratificadas.

Referencias bibliográficas

- ARUM, R.; GAMORAN, A. y SHAVIT, Y. (2007). «More inclusion than diversion: Expansion, differentiation, and market structure in higher education». *Stratification in higher education: A comparative study*, 1-35.
- BLANCO, E.; SOLÍS, P. y ROBLES, H. (2014). *Caminos desiguales, trayectorias educativas y laborales de los jóvenes en la Ciudad de México*. México, DF: Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.
- BLAU, Peter M. y DUNCAN O. D. (1967). *The American occupational structure*. Nueva York: John Wiley.
<<https://doi.org/10.2307/2092400>>.
- BREEN, R.; LUIJKX, R.; MÜLLER, W. y POLLAK, R. (2009a). «Nonpersistent inequality in educational attainment: Evidence from eight European countries». *American Journal of Sociology*, 114 (5), 1475-1521.
<<https://doi.org/10.1086/595951>>.
- (2009b). «Long-term trends in educational inequality in Europe: Class inequalities and gender differences». *European Sociological Review*, 26 (1), 31-48.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jcp001>>.
- CAMERON, S. V. y HECKMAN, J. J. (1998). «Life cycle schooling and dynamic selection bias: Models and evidence for five cohorts of American males». *Journal of Political Economy*, 106 (2), 262-333.
<<https://doi.org/10.1086/250010>>.
- CÁRDENAS DENHAM, S. (2011). «Escuelas de doble turno en México: una estimación de diferencias asociadas con su implementación». *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 16 (50), 801-827.
- DE GRAAF, P. M. (1986). «The impact of financial and cultural resources on educational attainment in the Netherlands». *Sociology of Education*, 237-246.
<<https://doi.org/10.2307/2112350>>.
- GARCÍA, J. S. M. (2017). *Estructura social y desigualdad en España*. Los Libros de la Catarata.
- HANSEN, M. N. (1997). «Social and economic inequality in the educational career: Do the effects of social background characteristics decline?». *European Sociological Review*, 13 (3), 305-321.
<<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.esr.a018220>>.
- JORRAT, J. R. (2011). «Diferencias de acceso a la educación en Argentina: 2003-2007». *Laboratorio* (24).
- KOLENIKOV, S. y Ángeles, G. (2004). *The use of discrete data in principal component analysis with applications to socio-economic indices*. CPC. MEASURE Working Paper N. WP-04-85.
- LUCAS, S. R. (2001). «Effectively maintained inequality: Education transitions, track mobility, and social background effects». *American Journal of Sociology*, 106 (6), 1642-1690.
<<https://doi.org/10.1086/321300>>.
- MACEIRA, V. V. (2015). «Un abordaje teórico-metodológico para la investigación de la estructura, la movilidad social y las condiciones de vida: la propuesta ENES-PISAC». *Revista Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales*, 5 (2).
- MARE, R. D. (1979). «Social background composition and educational growth». *Demography*, 16 (1), 55-71.
<<https://doi.org/10.2307/2061079>>.

- (1980). «Social background and school continuation decisions». *Journal of the American Statistical Association*, 75 (370), 295-305.
<<https://doi.org/10.2307/2287448>>.
- (1981). «Change and stability in educational stratification». *American Sociological Review*, 72-87.
<<https://doi.org/10.2307/2095027>>.
- MUNK, M. D. y THOMSEN, J. P. (2018). «Horizontal stratification in access to Danish university programmes». *Acta Sociologica*, 61 (1), 50-78.
<<https://doi.org/10.1177/0001699317694941>>.
- PFEFFER, F. T. (2008). «Persistent inequality in educational attainment and its institutional context». *European Sociological Review*, 24 (5), 543-565.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jcn026>>.
- RAFTERY, A. E. y HOUT, M. (1993). «Maximally maintained inequality: Expansion, reform, and opportunity in Irish education, 1921-75». *Sociology of Education*, 41-62.
<<https://doi.org/10.2307/2112784>>.
- REIMER, D. y POLLAK, R. (2009). «Educational expansion and its consequences for vertical and horizontal inequalities in access to higher education in West Germany». *European Sociological Review*, 26 (4), 415-430.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jcp029>>.
- RIOS-NETO, E. L. G. y De MEIRELES GUIMARÃES, R. R. (2010). «The demography of education in Brazil: inequality of educational opportunities based on Grade Progression Probability (1986-2008)». *Vienna Yearbook of Population Research*, 283-306.
<<https://doi.org/10.1553/populationyearbook2010s283>>.
- SANTOS, A. (2001). «Oportunidades educativas en Telesecundaria y factores que las condicionan». *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México)*, 31 (3).
- SHAVIT, Y. (ed.) (2007). *Stratification in higher education: A comparative study*. Stanford University Press.
- SHAVIT, Y. y BLOSSFELD, H. P. (1993). *Persistent inequality: Changing educational attainment in thirteen countries. Social inequality series*. Westview Press.
- SHAVIT, Y.; YAISH, M. y BAR-HAIM, E. (2007). *The persistence of persistent inequality*.
<<http://hdl.handle.net/10993/29202>>.
- SOLÍS, P. (2012). «Desigualdad social y transición de la escuela al trabajo en la Ciudad de México». *Estudios Sociológicos*, 90, 641-680.
- (2013). «Desigualdad vertical y horizontal en las transiciones educativas en México». *Estudios Sociológicos XXI* (número extraordinario), 63-93.
- (2018). «La transición de la Secundaria a la Educación Media Superior en México: el difícil camino a la cobertura universal». *Perfiles Educativos*, 11 (159).
- TEACHMAN, J. D. (1987). «Family background, educational resources, and educational attainment». *American Sociological Review*, 548-557.
<<https://doi.org/10.2307/2095300>>.
- THOMSEN, J. P. (2015). «Maintaining inequality effectively? Access to higher education programmes in a universalist welfare state in periods of educational expansion 1984-2010». *European Sociological Review*, 31 (6), 683-696.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jcv067>>.
- TORCHE, F. (2005). «Privatization reform and inequality of educational opportunity: The case of Chile». *Sociology of education*, 78 (4), 316-343.
<<https://doi.org/10.1177/003804070507800403>>.

- VALLE SILVA, N. (2004). *Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)*. United Nations Publications, 89.
- VALLET, L. A. 2007. «What can we do to improve the education of children from disadvantaged backgrounds?». En: SORONDO, M. S.; MALINVAUD, E. y LENA, P. (eds.). *Globalization and education: proceedings of the joint working group. The Pontifical Academy of Sciences*, 127-155.

Fracaso escolar, crisis económica y desigualdad de oportunidades educativas: España y Argentina

José Saturnino Martínez García

Universidad de La Laguna. Departamento de Sociología y Antropología
josamaga@ull.es
ORCID 0000-0002-8688-0293

Pablo Molina

Universidad de Buenos Aires e Instituto de Investigaciones Gino Germani
pablomd2009@gmail.com
ORCID 0000-0002-6882-0553



Recepción: 17-04-2018
Aceptación: 08-08-2018
Publicación: 13-03-2019

Resumen

El objetivo del presente trabajo es analizar el efecto de las crisis económicas en la desigualdad de oportunidades educativas, comparando el logro educativo de familias españolas y argentinas. El indicador elegido es el fracaso escolar administrativo, definido como no obtener el título mínimo requerido en el sistema educativo. Estos efectos se circunscriben al efecto renta, por el cual, ante un descenso de los ingresos en los hogares, se incrementa el mencionado fracaso, y al efecto sustitución, por el cual el empeoramiento del mercado de trabajo disminuye los costes de oportunidad y hace que la opción de la escolaridad sea más atractiva.

Los datos utilizados comparan años anteriores y posteriores a la crisis económica de 2008 y toman como población a los jóvenes de 19 y 20 años, residentes en Argentina y España. La variable dependiente es el fracaso escolar, y como variable independiente se toma el nivel de estudios del hogar, la situación de inmigración, y variables para modelizar la situación económica. Se estiman regresiones logísticas separando por sexo y país, y con interacciones con el año de crisis. Los resultados sugieren que en España prevalece el efecto sustitución, y en Argentina, el efecto renta, sin que la crisis produzca cambios estructurales significativos en la relación que hay en cada país entre el origen social y el fracaso escolar.

Palabras clave: desigualdades de oportunidades educativas; crisis económica; fracaso escolar; capital humano

* Este artículo ha sido elaborado en el contexto de la Red Internacional para el Estudio Comparado de la Desigualdad Social (*International Network for Comparative Analysis of Social Inequalities Network*, INCASI), proyecto que recibe fondos de la Unión Europea *Horizon 2020 Research and Innovation Programme under the Marie Skłodowska-Curie* GA No 691004, coordinado por Dr. Pedro López-Roldán. Este artículo solo refleja la opinión de sus autores y la Agencia no es responsable de los usos que se puedan hacer con la información que contiene.

Abstract. *School failure, economic crisis and inequality of educational opportunities: Spain and Argentina*

The objective of this paper is to analyse the effect of economic crises on the inequality of educational opportunities through a comparison of the performances of Spanish and Argentine families. The chosen indicator is administrative school failure, defined as not achieving the minimum qualification required in the education system. These effects are limited to the income effect, by which, faced with a decline in household income, school failure increases; and to the substitution effect, by which poor labour market performance makes the option of schooling more attractive. The data compare the years prior to and after the economic crisis of 2008 with a population of young people aged 19 and 20 years old living in Argentina and Spain. The dependent variable is school failure, and as an independent variable we take the level of education of the household, the immigration situation and variables to model the economic situation. The models are estimated by sex and country and by interactions with the crisis year. The results show that the substitution effect prevails in Spain, whereas the income effect prevails in Argentina, with no structural changes between social origin and school failure being detected in either country.

Keywords: inequality of educational opportunities; economic crisis; school failure; human capital

Sumario

- | | |
|--------------------------------------|--|
| 1. Introducción | 5. Datos y operacionalización de variables |
| 2. Ciclo económico y escolarización | 6. Modelos multivariantes |
| 3. El fracaso escolar administrativo | 7. Conclusiones |
| 4. Las crisis económicas | Referencias bibliográfica |

1. Introducción

La introducción de la educación masiva y obligatoria en las sociedades modernas tiene algunos efectos no intencionados. Uno de ellos es que ha ayudado a evidenciar las desigualdades de oportunidades educativas que existen entre los diferentes estratos sociales, y que la gratuidad y obligatoriedad no necesariamente logran subsanar. La educación obligatoria y gratuita se ha implantado de forma efectiva en ambos países, reforzada por la legislación que prohíbe el trabajo de los menores mientras la cursan. Pero este esfuerzo público y legislativo no es suficiente para eliminar todo impedimento para lograr el nivel de escolarización mínimo que marca la ley. Por un lado, hay que tener en cuenta los costes directos e indirectos de estudiar, así como los posibles costes de oportunidad derivados de actividades económicas que incumplan la prohibición de trabajar de los menores. Por otro lado, las desigualdades en capacidad individual y capital cultural de las familias, que hace que los esfuerzos para lograr el currículum mínimo necesario para lograr el título educativo sean diferentes.

Los ciclos económicos suponen modificaciones en los flujos de ingresos y en la inserción laboral de los miembros activos del hogar. En casos de crisis de ingresos y/o empleo, esto sitúa los hogares de menores recursos en la disyun-

tiva de integrar o no en forma temprana a miembros del hogar que estarían cursando educación secundaria. Estas mismas crisis pueden también tener otras repercusiones que incluyan formas de conflicto y anomia que lleven a la deserción y al fracaso escolar (Leivas, 2017). Este artículo no indaga acerca de las motivaciones a nivel de la unidad del hogar, sino que se interroga, en forma agregada, acerca de la relación existente entre ciclos económicos y desigualdad de oportunidades educativas.

La relación entre ciclo económico y desigualdad de oportunidades educativas es indeterminada, en la medida que intervienen relaciones causales de signo contrario, como son el efecto renta y el efecto sustitución, y por tanto el efecto neto dependerá de la intensidad de cada una de estas fuerzas. Un interrogante que se plantea, entre tantos posibles, es cuál es la influencia que podría tener una crisis económica en las oportunidades educativas de los jóvenes, a la luz de las estrategias de los hogares. Como ejemplo ilustrativo, se presenta un análisis comparativo entre el fracaso escolar administrativo en España y Argentina, dos países con ciclos ascendentes y crisis económicas durante la primera década del siglo XXI, pero con contextos socioeconómicos y políticos muy diferentes. Mediante el empleo de regresiones logísticas, se procede a detectar los patrones similares, así como las diferencias en los efectos de las crisis sobre la desigualdad de oportunidades educativas.

2. Ciclo económico y escolarización

Para abordar la complejidad de las relaciones entre ciclos económicos y desigualdad de oportunidades educativas, se pasa a revisar investigaciones previas, teniendo en cuenta tanto reflexiones más generales como la evidencia empírica disponible. Es oportuno señalar, como afirma Carabaña (2018), que las relaciones entre ciclos económicos, oportunidades educativas y las decisiones de los hogares no son lineales, es decir, que una variación en cierto sentido del crecimiento económico no se transmite de forma mecánica a una cierta variación de las oportunidades educativas o a la demanda de educación, pues cada uno de sus ámbitos obedece a sus propias lógicas, y la interacción entre ellas produce resultados que no son fáciles de anticipar, por lo que es necesario considerar de forma conjunta el curso del ciclo económico con los determinantes socioeconómicos y culturales de las familias.

En un nivel más abstracto, se puede partir de las líneas generales de los enfoques del capital humano, por el cual la educación reglada de los miembros más jóvenes de los hogares —obligatoria y no obligatoria— es vista como una inversión a la que destinar recursos (tiempo, dinero, etcétera), así como hacer frente al coste de oportunidad: por dedicar recursos a los estudios en los niveles medio y superior en lugar de una «temprana» inserción en el mercado de trabajo. A su vez, se destacan otros planteamientos que ponen en consideración que la decisión de continuar la escolarización en niveles cada vez más altos depende también del capital cultural acumulado en el núcleo conviviente, que implica valoraciones diferenciales acerca de si es «conveniente» la dedica-

ción a estudios superiores, e incluso la finalización de los estudios medios. Sin embargo, estos razonamientos deben ser sopesados en un contexto histórico de expansión educativa, en el que el incremento de la oferta de plazas educativas y la obligatoriedad legal efectiva de cursar estudios pueden debilitar el efecto del capital cultural del hogar sobre el éxito educativo en los niveles más bajos.

En este artículo se analizan en forma comparativa los efectos de los choques agregados (Peña, 2013), es decir, las crisis macroeconómicas, definidos como cambios de las condiciones económicas agregadas de los países de magnitud tal que obligan a gran parte de los hogares a redefinir sus estrategias económicas, y por tanto de inversión en educación. Frente a un choque agregado (una reducción del producto interior bruto), se plantean opciones contrarias agrupadas en efecto renta y efecto sustitución (Dellas y Sakellaris, 2003). El efecto renta se debe a que, con las crisis, disminuye el poder adquisitivo de las familias, y por tanto su capacidad de demandar educación. Cuanto mayor sea el descenso de ingresos de la familia, cabe esperar que menor será la posibilidad de que haya personas estudiando en dicha familia. Esta relación estará mediada por el peso de las restricciones presupuestarias de las familias en los estudios.

Por otro lado, está el efecto sustitución, que, resumiendo, podríamos decir que consiste en sustituir empleo por estudios. Es decir, que a medida que se destruye empleo, aumenta la demanda de educación, pues disminuye el coste de oportunidad de estudiar: cuanto más difícil es encontrar empleo o/y más bajos son los salarios, menos se pierde por seguir estudiando. De esta forma, la coyuntura laboral pasa a ser un factor importante para entender las variaciones en la demanda de educación.

El citado estudio de Peña sugiere que los efectos renta y sustitución no se dan en igual proporción. Los estudios de DeJong e Ingram (2001), Dellas y Sakellaris (2003) y Carabaña (2018) encontraron que predominaba el efecto de sustitución en los países más desarrollados; y que los efectos resultantes no eran lineales con los diferentes estratos sociales. A su vez, estudios como el de Rodríguez y Lacasa (2018) aportan evidencia comparativa en la que muestran que los países pueden presentar divergencias ante las crisis económicas, según los distintos modelos de expansión educativa y la intensidad de los ciclos económicos. Si a estos argumentos añadimos lo que sostiene Peña (2013), queda clara la necesidad de estudios comparados entre países europeos y latinoamericanos, pues dado que las diferencias entre estas economías son considerables, nos pueden ayudar a entender mejor la lógica propia de reproducción educativa de las familias, más allá de las variaciones económicas e institucionales.

En el caso de América Latina, la literatura presenta algunas variaciones sobre los efectos renta y sustitución. Siguiendo la línea del primero, podríamos mencionar la llamada tesis de trabajador adicional (Paz, 2014; Molina, 2007), en la que se sostiene que los principales sustentadores de familias pobres y vulnerables poseen ingresos muy bajos y deben incorporar a otros miembros como trabajadores secundarios. Es decir, trabajadores que aportaran un ingreso suplementario al exiguo ingreso del principal sostén de hogar, pero ingreso necesario para evitar que el hogar caiga en situación de mayor pobreza y/o

indigencia. Para las cónyuges —mayormente mujeres—, se trata de dedicar menos tiempo al trabajo doméstico no remunerado; para los jóvenes y adolescentes, la interrupción de los estudios (Paz, 2014; Beccaria y Groisman, 2005 y 2015; Gutiérrez y Uanini, 2015; Busso y Pérez, 2015; Sánchez, 2018). Dicho en otros términos, el comportamiento económico cíclico supone una dura prueba para algunos hogares que no pueden afrontar el «lujo» de no emplear a sus hijos en edad escolar en una ocupación remunerada, la cual por las propias características de los jóvenes es de baja calidad e ingresos.

Al referirse al efecto de sustitución, estudios en países latinoamericanos enfatizan que las crisis económicas en sus ciclos descendentes suelen destruir mayormente los empleos de baja productividad, que serían, precisamente, aquellos a los que la juventud que abandona la escuela podría acceder. Ante esta imposibilidad, cursar estudios secundarios se vuelve una opción no solo como supuesta inversión en educación, sino también como búsqueda de ambientes de contención y socialización de la población joven, para evitar patrones de marginalidad y exclusión social (Puiggrós, 2014; Rocha, 2016; Vezub y Garabito, 2017).

Considerando la literatura aquí presentada, se plantea en este trabajo un análisis comparativo entre Argentina y España para dar cuenta de cuál de ambos efectos (renta o sustitución) prevalece a nivel agregado del país en una crisis económica, como aconteció con las réplicas en España y Argentina resultantes de la conocida como Gran Recesión, iniciada en 2008, o crisis derivada de las hipotecas *subprime* en los Estados Unidos, que contagió al conjunto de la economía mundial.

La premisa subyacente en los estudios que buscan encontrar la asociación entre variaciones en el ciclo económico y cambios en la demanda de escolarización es que tal choque económico afecta de forma diferente a los hogares según su posición social e incide en mayor medida en las decisiones educativas de los hogares de clase social más baja. En los párrafos precedentes se han visto los efectos de la crisis sobre la demanda de educación para el conjunto de la población, pero se ha pasado a la cuestión de su efecto sobre la desigualdad de oportunidades educativas. Este problema ha sido menos estudiado, pues la sociología ha abordado especialmente el problema de la desigualdad de oportunidades (Fernández Mellizo-Soto, 2015), y la economía, el de las crisis (Clark, 2011; Peña, 2013; Sievertsen, 2012 y 2016). Los estudios que tienen en cuenta ambos problemas son limitados (Carabaña, 2018; Lacuesta et al., 2012; Rodríguez y Lacasa, 2018; Torche, 2010). Estos estudios prestan atención al contexto concreto de la situación en la que se producen las crisis, por lo que debemos tener en cuenta los niveles previos de escolarización, los niveles absolutos de renta previos a las crisis y la incidencia de las crisis sobre el sistema educativo, así como que los efectos pueden ser diferentes, dependiendo del nivel educativo y de si hablamos de formación profesional o académica, ya sea media o superior.

En el contexto argentino, donde la renta es considerablemente menor, debe tenerse en cuenta además que las crisis y las desigualdades educativas se

manifiestan de formas más diversas que la interrupción de la asistencia escolar. Algunos de los efectos incluyen la profundización de la distancia entre escuela públicas y privadas (inclusive las subvencionadas —concertadas—), donde los contextos de crisis hacen que los hogares de sectores medios «migren» de la educación privada a la pública, que perciben como de menor calidad (Grimson y Tenti Fanfani, 2014; Gottau y Moschetti, 2017; Martín, 2018), mientras que en España ha permanecido constante el porcentaje de alumnado matriculado en centros públicos (en el entorno del 67% a 68% desde el curso 2000/2001 hasta el curso 2016/2017, con poca diferencia con respecto a años anteriores). Incluso pueden acentuarse situaciones conflictivas, incluyendo acoso escolar y discriminación (Núñez y Litichever, 2016; Molina Derteano, en prensa). Estos efectos sirven para considerar que no resulta tan lineal la experiencia escolar para los hogares y que no puede ser reducida, en el caso argentino, a una preparación para el mercado de trabajo y/o la vida adulta en general, sino que es una relación compleja donde la escolarización y su abandono están teñidos por dinámicas que se retroalimentan. A esta complejidad, se le suma además el desafío de la comparación internacional, razón por la cual en esta investigación simplificamos parte del problema centrándonos en el fracaso escolar.

Si enlazamos estas consideraciones con los debates más clásicos de la sociología de la educación generados en los sesenta, se aprecia que la crisis puede ser una forma de confrontar las principales tradiciones de sociología de la educación (Martínez García, 2011). Por un lado, están funcionalistas y neoweberianos, que toman la escuela como una caja negra en la que se vienen a reflejar las desigualdades sociales que existen fuera de ella, sin que dicha institución intervenga especialmente en aumentarlas o atenuarlas. Y por otro lado, la sociología crítica, que incide en los aspectos en que la escuela contribuye a reproducir las desigualdades sociales, debido a su sesgo favorable a las clases sociales medias y altas. La crisis, al ser un cambio tan rápido de las condiciones económicas, sirve para calibrar el peso de factores extraescolares en contra de los factores propiamente escolares de tipo cultural (*habitus* de clase social y género, subcultura escolar...), cuyo cambio es más lento, y deja de lado el «efecto tijera» (es decir, los recortes en inversiones públicas dedicadas a la educación, como diferente al efecto renta, debido a la disminución de la renta de las familias) y sus influencias negativas (Martínez García, 2019). El efecto sustitución está bien teorizado desde el punto de vista de Boudon (1983), pero no tanto desde el punto de vista de Bourdieu, debido a que el primero lo recoge como «efectos secundarios» (coste de oportunidad), mientras que Bourdieu hace más hincapié en los factores culturales. Tales factores, por su propia naturaleza, tienden a ser más inerciales y difíciles de cambiar por cuestiones coyunturales como una crisis económica. Pero eso no quita la posibilidad de que, de ser esta persistente, pueda afectarles, en tanto que la idea de *habitus* de Bourdieu incorpora a la perspectiva de los actores las probabilidades objetivas como un horizonte de probabilidad sentido como realista (Bourdieu, 1991; Martínez García, 2017a).

Puede decirse que el enfoque del individualismo metodológico de tipo neoweberiano es de algún modo tributario de una concepción de tipo eco-

nomocista que apela a la racionalidad instrumental del coste y el beneficio, en alguna de sus interpretaciones (Martínez García, 2004). Sin embargo, en América Latina hay una importante tradición de estudios sobre las estrategias de los hogares y en qué medida la escolarización de sus miembros es parte de dichas estrategias destinadas a la reproducción y/o a la expansión de las condiciones de vida del hogar (Torrado, 1981; Salvia, 2000; Fiszbein et al., 2003). El debate abarca los grados de definiciones de racionalidad de los decisores en los hogares e intenta desentrañar cómo se valoriza según el capital cultural (Katzman, 2005; Gutiérrez, 2005; Molina Derteano y Dávalos, en prensa).

Además, debe tenerse en cuenta que los efectos renta y sustitución pueden implicar prácticas diferentes en una misma familia. Un hogar podría, por ejemplo, considerar enviar a los varones al mercado de trabajo y a las mujeres a la escuela (Molina Derteano, 2012); de manera que el género incidiría de formas diferentes, pues las oportunidades laborales para las mujeres sin estudios son peores que para los varones (Molina Derteano, 2012; Martínez García, 2005 y 2011). Muchas de estas consideraciones, a nuestro juicio, implican análisis comparativos entre los diferentes estratos y hogares, a la vez que entre los diferentes países. Sin embargo, para este artículo, la idea es comenzar por un paso previo, que es observar en forma comparativa el efecto de la crisis en España y Argentina.

Finalmente, no se debe dejar de tener en cuenta que, producto de la crisis, hubo en España una disminución de la inversión pública en educación, del orden de un 25% por estudiante entre 2008 y 2014 (Martínez García, 2016), descontada la inflación, mientras que en Argentina, entre 2005 y 2009, crece un 41%, después de alcanzar su valor más bajo desde 1998 (Rivas y Dborkin, 2018). El recorte en el caso de España ha incidido de diversas formas: disminución de salarios del profesorado, incremento de la ratio alumnado/profesorado, eliminación de programas de apoyo a los centros, disminución de las partidas dedicadas a la inversión y mantenimientos de infraestructuras y servicios educativos... Cabe esperar que el efecto causal de cada uno de estos recortes pueda ser diferente sobre la tasa de fracaso escolar. El aumento en Argentina parece haberse dedicado mayormente a salarios del profesorado, con menos impacto relativo en infraestructura y material didáctico, a pesar de iniciativas como el programa *Conectar Igualdad*. Son factores que no se deben soslayar, ya que la inversión pública y la oferta de educación obligatoria gratuita son elementos importantes de disminución de las desigualdades formales y de acceso.

3. El fracaso escolar administrativo

El fracaso escolar es una expresión polisémica, tomada del debate de la política educativa (Bernard, 2015; Rujas, 2015). Dicha expresión data en España de la expansión generalizada de la ampliación de la edad de escolarización obligatoria que supuso la Ley General de Educación (LGE) de 1970. Su empleo como estigma y forma de culpabilizar al alumnado ha hecho que se convierta en poco adecuada, y hay autores que proponen sustituir la expresión por otras

más precisas, pero demasiado complejas, por lo que no se han hecho populares (Marchesi, 2003). Son muchas las formas de operacionalizarlo, y cada una de ellas lleva acompañada el análisis sobre dimensiones diferentes del proceso educativo. La definición puede hacer más hincapié en la adquisición de competencias (cognitivas y no cognitivas), de contenidos curriculares, en el logro de la titulación mínima del sistema educativo... No debería confundirse con el abandono educativo temprano (AET), un indicador de Eurostat, que, al mezclar titulación y cursar estudios, es poco aconsejable para entender la dinámica de los procesos educativos, ya que ambas dimensiones entrañan procesos causales diferentes (Carabaña, 2016; Martínez García, 2016). En aras de la precisión, claridad analítica y comparabilidad, en esta investigación optamos por el fracaso escolar administrativo (FEA). Con esta expresión, se hace referencia a no lograr el título mínimo requerido en el sistema educativo, que actualmente en España es el de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria (GESO) (Martínez García, 2017b) y en Argentina el Secundario completo. La idea de «administrativo» incide en que depende de la Administración fijar los mínimos necesarios para lograrlo. Por ejemplo, en España se ha pasado de necesitar tener todas las asignaturas aprobadas a permitir dos suspensos, siempre que no sean conjuntamente Lengua y Matemáticas, y se ha barajado la posibilidad de que para lograrlo sea necesario aprobar un examen tras su finalización. Además, se ha comprobado que en dicho país hay variación en la exigencia al alumnado a la hora de otorgar el título, tanto entre comunidades autónomas (Carabaña, 2004; Martínez García, 2012) como entre centros educativos (Tarabini et al., 2015). Dicho de otra forma, esta aproximación tiene en cuenta la arbitrariedad de la Administración educativa (el legislador, los poderes ejecutivos implicados en educación, la inercia institucional de regiones y centros, el profesorado...) a la hora de conceder el título educativo que supuestamente refleja un nivel mínimo de competencias y conocimientos. Además, debe resaltarse que los efectos de no contar con el título son muy variables, tanto entre países como en un mismo país a lo largo del tiempo, por lo que el interés en lograr el título puede estar condicionado al acceso que da a ciertas posiciones, ya sea en el sistema educativo o en el mercado de trabajo. Por ejemplo, en España, con la LGE, ante la situación de fracaso escolar administrativo se podía cursar la FP I, luego la FP II y acceder posteriormente a la universidad. Con la Ley Orgánica de Ordenación del Sistema Educativo (LOGSE 1990) y la Ley Orgánica de Educación (LOE 2006), sin el título, no había paso directo a ningún nivel educativo postobligatorio, situación que ha variado la Ley Orgánica de Mejora de la Calidad de la Educación (LOMCE 2013), que, como la LGE, permite de nuevo el acceso a la FP sin necesidad del GESO, mediante la FP Básica.

En Argentina, considerando la Ley Federal de Educación —ley 24.195 de 1993¹—, la llamada Educación General Básica (EGB) se dividía en tres tramos,

1. En rigor, debe considerarse todo el proceso. A la Ley Federal de Educación (24.195) se le deben la suma de leyes de transferencia de servicios educativos de nivel medio y superior no universitario de la nación a las provincias y a la entonces municipalidad de la Ciudad de

comenzando con el Preescolar a partir de la edad de 5 años. El último tramo, llamado EGB 3 abarcaba el séptimo, octavo y noveno grado. A partir de su terminación, comenzaba el Ciclo Polimodal, que no era obligatorio y tenía diferentes orientaciones. La EGB cubría la formación denominada básica y general. A partir de la Ley Nacional de Educación de 2007, el sistema se desarma y regresa a su forma anterior, pero debe armonizar diferencias entre las jurisdicciones, ya que cada provincia tiene competencias propias en el diseño de las trayectorias educativas. Aun cuando haya varias denominaciones y trayectorias, la educación es obligatoria hasta la edad de 17 años, o considerando 13 años de formación a partir del preescolar en la edad de 5 años. En el caso de España, la obligatoriedad es hasta los 16 años de edad.

El fracaso escolar administrativo (FEA) para el caso argentino se define como no finalizar la educación secundaria por dos motivos. El primero es netamente operativo; ante el cambio del sistema de EGB hacia la restitución de la escuela secundaria, la obligatoriedad en los años considerados fue incrementada. En 2005, era hasta EGB 3, es decir, hasta los 14 años, y con la Ley de 2007 la obligatoriedad se extiende hasta los 17. Se armoniza hacia los 17, en virtud de facilitar la comparabilidad y atendiendo al segundo motivo, que indica que hay evidencia empírica de que los efectos negativos de la no finalización del nivel educativo mínimo se manifiestan con la secundaria y/o polimodal incompleto, sin que incida en modo alguno haber completado el EGB 3. Por estos dos motivos se toma el FEA correspondiente al secundario y/o polimodal en la denominación de la LFE.

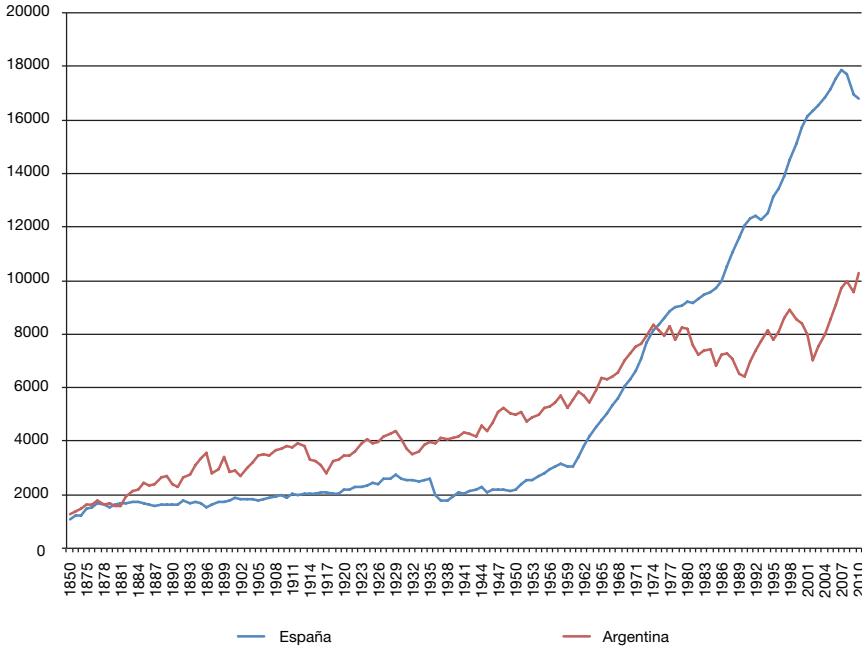
El sistema argentino solo otorga la titulación si se han aprobado el total de las asignaturas de todo el trayecto propuesto; algunas de las mismas son correlativas y acumulativas. Si se suspenden hasta dos asignaturas, el alumnado puede pasar al siguiente año. Eventualmente se puede considerar un tercer suspenso, si se trata de una asignatura que no se dicte en el año a continuar.

4. Las crisis económicas

Las crisis económicas en Argentina (Ferraris, 2007) y España (Comín y Hernández, 2013; Sebastián, 2015) son de naturaleza muy distinta, y ello debe ser tenerse en consideración al examinar sus efectos. En el gráfico 1 puede apreciarse en el largo plazo la dinámica tan diferente de la economía de ambos países. En los setenta, la economía española da el *sorpasso* en producto interior bruto (PIB) per cápita a la economía argentina, momento en el que esta entra en un proceso de grandes turbulencias, con ciclos más breves y bruscos que la economía española. Para buscar crisis comparables en magnitud, nos hemos

Buenos Aires —leyes 24.049 y 24.061, sancionadas en 1992, y el decreto 964, de ese mismo año—. Por lo que el proceso se inició al transferir el gasto de la órbita federal a las diferentes provincias, la mayoría de veces sin los recursos que muchas jurisdicciones precisaban para poder hacer frente a estos gastos. Complementa esta secuencia la Ley de Educación Superior —ley 24.521, sancionada en 1995—, que abarca reformas en el nivel superior y superior no universitario.

Gráfico 1. Evolución del producto interior bruto en España y Argentina, en dólares de paridad de poder de compra



Fuente: base de datos de Angus Maddison (<https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/>)

centrado en la más grave (por caída del PIB) en España, que es equivalente a una crisis «normal» de Argentina. En el caso de la economía española, la crisis se debió al efecto de la crisis financiera internacional de 2008, seguida de la crisis del euro iniciada en 2010. El hecho de que muchos de los activos circulando por la economía mundial careciesen de valor en principio no afectó a la economía española, pues las autoridades bancarias habían limitado el acceso a estos productos. Sin embargo, España sufrió sus propios activos tóxicos, debidos a la burbuja de crédito hipotecario (Sebastián, 2015). Por ello, la crisis financiera tuvo un importante efecto sobre la economía real, mediante la destrucción de empleo en la construcción, un sector de cualificación media baja. Casi dos de cada tres desempleados originados con esta crisis provenían del sector de la construcción. En este estudio se compara el momento álgido de la economía española, justo antes del estallido, 2007, con su peor año, 2013.

Argentina tiene un desempeño bastante diferente. En primer lugar, puede verse en el gráfico 1 que el crecimiento del PIB per cápita evoluciona en forma de serrucho, con crecimientos y retrocesos. En 2002, se da una crisis intensa que lleva a una caída profunda del PIB. La gran crisis de fines de 2001 resulta de una combinación de elevado déficit fiscal, empobrecimiento generalizado

de los sectores medios y bajos, crecimiento del desempleo y el subempleo resultante de la aplicación de reformas neoliberales durante la última década de los noventa. Esta crisis es mayormente endógena, motivada por deficiencias estructurales de la economía nacional, con poca incidencia del factor externo.

A partir de 2003, se inicia un proceso de recuperación económico-social que en 2007 parecía haber alcanzado su punto más alto. Nuevamente al observar el gráfico 1, se puede ver que Argentina logra superar el nivel de principios de la década de los 70, punto de comparación entre ambos países. Cuando sobreviene la crisis de las hipotecas *subprime*, el país ya evidenciaba nuevamente signos de estancamiento, agravados por el retroceso en los precios de las materias primas. Como en el caso de España, el *mainstream* de la crisis internacional no afectó en forma directa, ya que la economía argentina estaba poco vinculada a los flujos financieros internacionales. Hubo un efecto contractivo de la demanda de empleo a partir de 2009 y la economía disminuyó su ritmo de crecimiento, pero no puede decirse que Argentina haya caído en una crisis de las dimensiones que se manifiestan en España u otros países europeos.

Considerando el período, los indicadores de crecimiento son bajos o negativos para los años 2009 (con un leve repunte del desempleo), 2012 y 2014 (que incluyó una devaluación de la moneda y deterioro de los ingresos). En términos comparativos, para España la crisis se desata en 2008 con un rápido deterioro de sus indicadores; para Argentina, se trata de un deterioro más lento y progresivo resultante de la profundización de las limitaciones estructurales de su modelo de crecimiento económico.

5. Datos y operacionalización de variables

Para el caso español, tomamos la Encuesta de Población Activa (EPA) de 2007 y 2013. Esta encuesta se realiza por el Instituto Nacional de Estadística (INE), a unos 60.000 hogares, representativa para toda España (INE, 2005). En el caso de Argentina, la muestra corresponde a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), que es elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). De estas muestras seleccionamos a personas que en esos años cumplen entre 19 y 20 años de edad. Es una edad en la que la gran mayoría, tanto en España como Argentina, sigue residiendo con su familia de origen, por lo que podemos observar características tanto de sus hogares como de las regiones en las que residen. Dada la naturaleza de la variable dependiente, que es dicotómica, tomaremos como modelo estadístico las regresiones logísticas, ampliamente empleadas en investigaciones tanto sobre demanda educativa como sobre desigualdad de oportunidades educativas.

Como ya señalamos, la variable dependiente es el FEA. Con las variables independientes intentamos modelizar tanto el efecto renta como el efecto sustitución, teniendo en cuenta el origen social. Como indicadores del origen social, tomamos el nivel de estudios de la persona de referencia del hogar, por ser una variable que en otros estudios se ha mostrado como el mejor predictor de rendimiento educativo de los hijos. Nótese el importante descenso de los hogares

Tabla 1. Estadísticos descriptivos de las variables empleadas en las regresiones logísticas: España

	Sexo			
	Varón		Mujer	
	Año		Año	
	2007	2013	2007	2013
Tasa de fracaso escolar	20,5	16,2	14,4	11,1
Nivel de estudios del sustentador principal				
Sin estudios	7,1	5,4	7,4	4,4
Primarios	25,6	18,2	26,1	18,4
Secundarios	53,2	59,8	52,6	61,6
Universitarios	14,0	16,6	13,9	15,6
Extranjeros o nacidos en el extranjero		13,5	15,7	16,4
Todos los miembros activos del hogar están parados	7,7	5,0	9,7	7,7
Tasa de alfabetización (1960) en la CA de residencia	91,7	91,6	91,8	91,5
Tasa de paro por comunidad autónoma	6,6	26,4	11,4	28,1

Fuente: microdatos de la EPA (INE).

en los que dicha persona no pasa de estudios primarios, como consecuencia de la expansión educativa que experimentaron las personas nacidas entre finales de los sesenta y principios de los setenta, en edad de ser progenitores de los entrevistados. Este descenso podría afectar características no observadas de tal población, pues al disponer de más oportunidades educativas los adultos de 2013 que los de 2007, los que quedan con bajo nivel de estudios pueden contar con características asociadas de forma más negativa con los estudios. Esta variación en la composición del nivel de estudios explica la paradoja de Simpson observada: si bien el FEA aumenta para todos los grupos, disminuye para el total de la población, debido a que disminuye el peso del grupo de más FEA, mientras que aumenta el de menos.

Como efecto renta se tiene en cuenta si la persona de referencia del hogar está en desempleo, mientras que como efecto sustitución tomamos la tasa de desempleo por región (comunidad autónoma en España y aglomerado en Argentina, esto es, un constructo estadístico que tiene en cuenta agrupaciones territoriales en torno a grandes núcleos poblacionales). Debido a que esta tasa se encuentra correlacionada con el nivel de desarrollo regional, y a su vez el desarrollo regional incide en el FEA, se toma el nivel de analfabetismo previo (en 1960) como indicador de desarrollo regional. De esta forma, el elemento regional queda capturado en esta variable, más estable, mientras que la variación coyuntural del mercado de trabajo queda reflejada en el desempleo regional. Además, se controla si la población es de origen inmigrante, pues pudieron darse variaciones en su composición durante la crisis (por haberse ido del país), así como debido a que los procesos educativos a los que se enfrenta son diferentes a la población de origen nacional (ambos progenitores con nacionalidad

Tabla 2. Estadísticos descriptivos de las variables empleadas en las regresiones logísticas: Argentina

	Sexo			
	Varón		Mujer	
	Año		Año	
	2005	2009	2005	2009
Tasa de fracaso escolar	46,6	48,6	31,2	36,7
Nivel de estudios del sustentador principal				
Sin estudios	19,9	19,0	17,2	22,5
Primarios	61,9	59,7	64,8	56,3
Secundarios	14,5	17,4	12,4	18,7
Universitarios	3,8	3,9	5,6	2,5
Extranjeros o nacidos en el extranjero	5,8	4,8	6,3	6,2
Todos los miembros activos del hogar están parados	2,2	5,0	3,0	3,2
Tasa de alfabetización del aglomerado (promedio)	92,6	92,9	90,4	91,2
Tasa de paro por aglomerado (promedio)	10,3	11,9	7,4	8,5

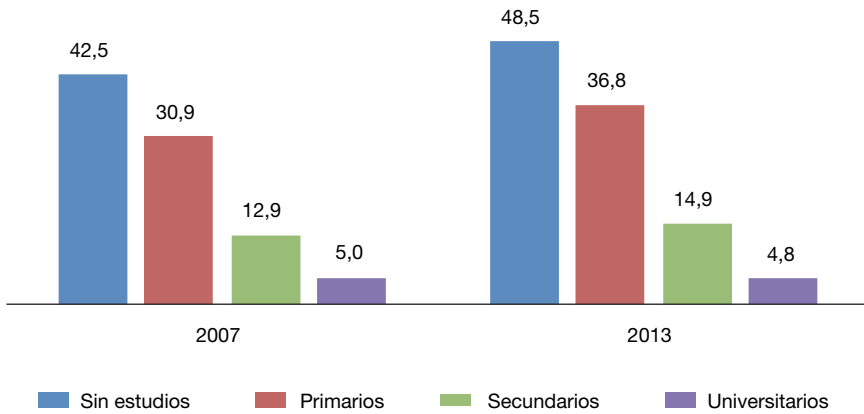
Fuente: microdatos de la EPH (INDEC).

española, y entrevistado nacido en España), como prueban algunos estudios (Miyar-Busto, 2017).

Las tasas de FEA en Argentina son mayores, y la situación ha empeorado ligeramente entre 2005 y 2009, pues ha pasado del 46,6% al 48,6% para los chicos y del 31,2% al 36,7% para las chicas. Las tasas de alfabetización de los aglomerados (calculadas para los mayores de 18 años) se mantienen casi iguales y hay disminución de la tasa de paro tanto para hombres como mujeres. Dos tercios de los jóvenes varones y en torno a la mitad de las jóvenes provenientes de familias de bajo nivel educativo están en situación de FEA, con una tendencia al aumento en la crisis, que ha sido mayor para las mujeres (del 47,6% al 58,9%) que para los varones (del 63,0% al 70,8%). Debido a la escasa proporción de jóvenes de familias de estudiantes universitarios, en los posteriores modelos multivariantes esta categoría aparece agregada con estudios secundarios. Aumentan también, aunque en proporción muy leve, quienes muestran fracaso escolar administrativo y provienen de hogares con sostén migrante y donde todos los miembros activos están en paro. Con todo, son variaciones pequeñas.

En el gráfico 2 y en el gráfico 3 se muestran las tasas de FEA españolas para hombres y mujeres, respectivamente, en 2007 y 2013. Se aprecia su aumento para todos los niveles educativos, excepto para quienes provienen de hogares con estudios universitarios. En el caso de los estudios secundarios, tanto para varones como para mujeres, los datos están en el margen de significación estadística. Se puede interpretar que el efecto bruto de la crisis ha sido el del incremento de la desigualdad de oportunidades educativas por nivel de estudios del hogar, especialmente debido al aumento del fracaso escolar entre

Gráfico 2. Tasas de fracaso escolar administrativo, por año y por nivel de estudios de la persona principal del hogar. Varones residentes en España entre 19 y 20 años de edad

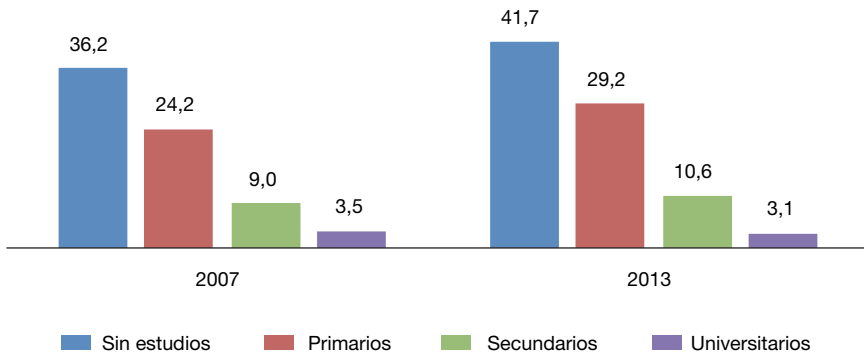


Fuente: microdatos de la EPA (INE).

quienes provienen de hogares sin estudios o con estudios primarios. Queda por averiguar en el siguiente apartado en qué medida estos resultados brutos se deben a cambios coyunturales en el mercado de trabajo o a modificaciones en la relación entre el origen social, medido por el nivel de estudios.

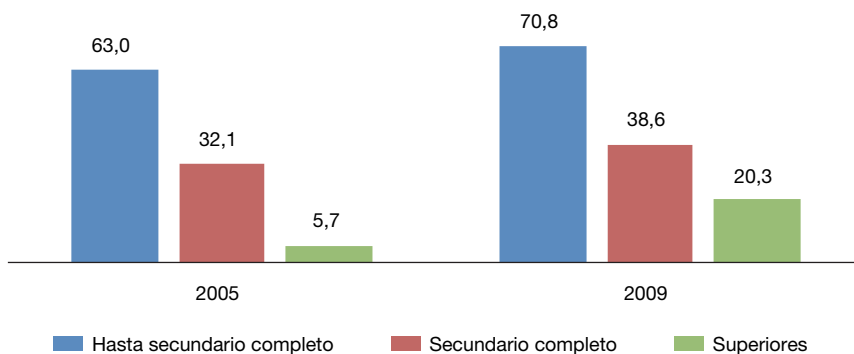
En cuanto a los datos de Argentina, que se encuentran en los gráficos 4 y 5, uno de los datos que sobresalen es la diferencia entre el porcentaje de FEA de quienes provienen de hogares con secundario incompleto y los demás niveles educativos, donde las proporciones son bastante menores.

Gráfico 3. Tasas de fracaso escolar administrativo, por año y por nivel de estudios de la persona principal del hogar. Mujeres residentes en España entre 19 y 20 años de edad



Fuente: microdatos de la EPA (INE).

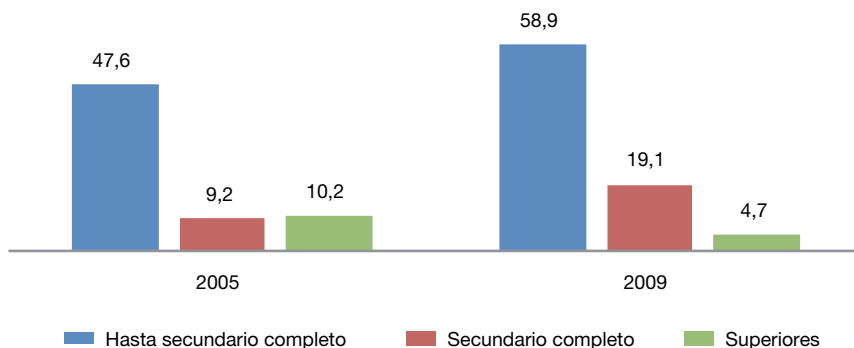
Gráfico 4. Tasas de fracaso escolar administrativo, por año y por nivel de estudios de la persona principal del hogar. Varones residentes en Argentina entre 19 y 20 años de edad



Fuente: microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares, 3er trimestre 2005 y 2009 (INDEC).

En una lectura horizontal entre 2005 y 2009, puede verse que el FEA crece en el caso de los varones (gráfico 4), pero en forma llamativa para los que provienen de hogares con nivel superior —universitario y no universitario— completo, lo que no hubiera sido esperable para este clima educativo en el hogar. La dinámica es diferente en el caso de las mujeres (gráfico 5), donde lo que se acenúa es el FEA para quienes provienen de hogares con secundario incompleto. Estos hogares tienen el crecimiento más pronunciado, y aquellas que provienen de hogares cuyo principal responsable tiene nivel superior completo muestran una pequeña reducción. Estas diferencias muestran cómo el nivel educativo y el género interactúan en forma diferencial para el caso argentino, por ello, también se realizará un modelo de análisis similar al español para el caso argentino.

Gráfico 5. Tasas de fracaso escolar administrativo, por año y por nivel de estudios de la persona principal del hogar. Mujeres residentes en Argentina entre 19 y 20 años de edad



Fuente: microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares, 3er trimestre 2005 y 2009 (INDEC).

6. Modelos multivariantes

Se ha procedido a estimar cuatro regresiones: la primera introduce las variables independientes con las que buscamos capturar el efecto renta (el nivel de paro del hogar) y el efecto sustitución (la tasa de paro de la comunidad autónoma), con las variables de control del origen social, la nacionalidad y el nivel de desarrollo de la comunidad autónoma (tasa de alfabetización en 1960 por comunidad autónoma en España y en promedio para el total del territorio argentino), separando entre hombres y mujeres. El segundo modelo busca detectar si hay variaciones en el nivel de fracaso escolar entre 2007 y 2013, para España, y entre 2005 y 2009 para Argentina, que no se deben a variaciones en los valores medios de las variables independientes del modelo 1. En el tercer modelo, se deja que varíe el efecto de cada variable independiente en el segundo periodo (crisis) con respecto al primero, introduciendo interacciones con dicho año. Es decir, se intenta estimar si hay un cambio estructural, en el sentido de que a lo largo de la crisis el efecto del nivel educativo de la familia sobre el fracaso escolar de los hijos ha cambiado. Y en el modelo cuarto, se añade una interacción de orden tres, entre año, nivel de estudios del sustentador principal y tasa de paro regional, para saber si la crisis puede haber afectado de forma diferente, es decir, se trata de saber si el nivel de paro, una de las formas en las que las familias perciben la crisis, produce efectos distintos en los dos momentos del ciclo económico sobre el nivel de estudios. El individuo de comparación para las variables presentes en la regresión es el modal, es decir, el más frecuente en cada categoría de las variables independientes, por lo cual su efecto se interpreta a partir de dicho individuo. Sus características son las de una persona proveniente de un hogar con estudios post-primarios no universitarios, en el que hay al menos un miembro activo del hogar que no está en paro, español tanto de nacionalidad como de nacimiento, y con referencia en el año 2007.

En el panel 1 y en el panel 2 presentamos los resultados para hombres y mujeres para España, respectivamente. En ambos casos, si seguimos el Criterio de Información Bayesiano (BIC), recomendado para medir la bondad explicativa de los modelos *logit*, tanto en el caso de los varones como de las mujeres, el modelo 1, el que no tiene en cuenta variaciones temporales, es el que mejor ajusta. Esto quiere decir que el ciclo económico no afecta a la relación entre capital cultural del hogar y fracaso escolar. Las variaciones que observamos a lo largo del ciclo se deben a variaciones en los niveles de paro de las familias o de la región, pero no a que varíe la desigualdad de oportunidades educativas entre hogares por diferencias de nivel en capital cultural. Dicho de manera más intuitiva, si una familia emplea un lenguaje complejo con sus hijos, o les lee por la noche, no porque la economía vaya bien o mal va a variar tanto su patrón de crianza cultural como para que produzca efectos significativos.

Aunque el BIC nos lleva a optar por este primer modelo, también puede ser ilustrativo apreciar qué información nos facilitan los otros modelos, aunque no sean relevantes desde el punto de vista de su riqueza informativa en términos estadísticos bayesianos. Si tenemos en cuenta los parámetros significativos o el

Panel 1. Resultados de la regresión logística del fracaso escolar administrativo, varones residentes en España entre 19 y 20 años de edad

Variable	Modelo 1 (M1)	M2: Año 2013	M3: Interac. año	M4: Interac. año paro
Sin estudios	1,57***	1,57***	1,52***	1,52***
Primarios	1,04***	1,04***	1,00***	1,00***
Universitar	-1,80***	-1,80***	-2,46***	-2,46***
Parado	0,41***	0,41***	0,40***	0,40***
Inmigrante	0,37***	0,37***	0,32***	0,32***
Alfab.1960	-0,03***	-0,04***	-0,04***	-0,04***
Paro CCAA	-0,01***	-0,02*	-0,05*	-0,05*
Año 2013		0,14	(omitida)	(omitida)
Sin est*2013			0,10	0,18
Primar.*2013			0,08	-0,01
Univer.*2013			1,16***	1,11**
Paro*2013			0,00	-0,08
Inmig.*2013			0,09	0,10
CAalfb*2013			0,01	0,01
Caparo*2013			0,04	0,04
Paro*sinest13				-0,29
Paro*prim2013				0,32
Paro*univ2013				0,31
_cons	1,00***	1,26**	2,02***	2,02***
N	15.186	15.186	15.186	15.186
LL	-5.931,85	-5.931,60	-5.922,29	-5.919,12
AIC	11.879,71	11.881,19	11.876,58	11.876,25
BIC	11.940,74	11.949,84	11.998,63	12.021,18

Leyenda: $p < 0,1^*$; $p < 0,05^{**}$; $p < 0,01^{***}$

Fuente: microdatos de la Encuesta de Población Activa (INE)

Criterio de Información de Akaike (AIC), recomendado para evaluar la capacidad predictiva de un modelo, y menos conservador ante el añadido de nuevos parámetros en la estimación, la selección de modelos es diferente (Kuha, 2004). En el caso de los varones, habría que considerar que el nivel de estudios universitarios del sustentador principal produce una mayor reducción del FEA en 2013 que en 2007 (pasa de -1,8 en 2007 a -2,4 en 2013). Este efecto debería ser matizado, pues dado el bajo porcentaje de personas con padre universitario en situación de fracaso escolar, dicho parámetro recoge los efectos no lineales que los modelos *logit* en las colas de la distribución de probabilidad, donde una pequeña variación de porcentaje absoluto se transforma en un parámetro alto (un parámetro del modelo *logit* recoge que no entraña la misma dificultad marginal reducir el fracaso escolar en un 1% cuando es bajarlo del 5% al 4%, que cuando es bajarlo del 50% al 49%), y como vimos en los gráficos 1 y 2, el porcentaje de jóvenes es muy bajo, por lo que una pequeña variación queda reflejada en un gran cambio en el parámetro del modelo *logit*.

Panel 2. Resultados de la regresión logística del fracaso escolar administrativo, mujeres residentes en España entre 19 y 20 años de edad

Variable	Modelo 1 (M1)	M2: Año 2013	M3: Interac. año	M4: Interac. año paro
Sin estudios	1,53***	1,53***	1,44***	1,44***
Primarios	1,06***	1,06***	0,98***	0,98***
Univers.	-1,94***	-1,94***	-2,48***	-2,48***
Parado	0,57***	0,57***	0,68***	0,68***
Inmigrante	0,41***	0,41***	0,50***	0,50***
Alfab. 1960	-0,03***	-0,03***	-0,01	-0,01
Paro CCAA	-0,02***	-0,01	0,05**	0,05**
Año 2013		-0,09	(omitida)	(omitida)
Sin est?2013			0,23	0,09
Primar*2013			0,19	0,21
Univer*20132			0,97**	1,10**
Paro*2013			-0,17	-0,17
Inmig.*2013			-0,18*	-0,18*
CAalfab*2013			-0,04*	-0,04*
Caparo*2013			-0,09***	-0,09***
Paro*sinest*13				0,38
Paro*prim*13				-0,05
Paro*univ*2013				(omitida)
_cons	0,51	0,21	-2,24**	-2,24**
N	14.347	14.347	14.347	14.271
LL	-4.519,81	-4.519,70	-4.504,61	-4.501,29
AIC	9.055,62	9.057,41	9.041,21	9.038,59
BIC	9.116,19	9.125,55	9.162,36	9.174,77

Legenda: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Fuente: microdatos de la Encuesta de Población Activa (INE)

En el caso de las mujeres, al efecto positivo del nivel universitario del sustentador principal en 2013, cabe añadir que disminuye su sensibilidad a las condiciones de la comunidad autónoma, tanto a su nivel de desarrollo (interacción entre año y tasa de alfabetización en la comunidad autónoma) como a la incidencia de la crisis (interacción entre año y paro de la comunidad autónoma). Parece, por tanto, que hay cierta tendencia a que las mujeres desarrollen sus estrategias educativas movidas por motivaciones más fuertes que el contexto económico de su lugar de residencia.

Se continúa con el mismo criterio que en el modelo español: utilizar el BIC como criterio principal para elegir el modelo. Se puede observar que el modelo 1 es el que mejor ajusta para los varones; mientras que el modelo 2 hace lo propio para las mujeres. Cabe destacar que en ambos casos lo hace por diferencias poco importantes.

La selección del modelo 1 para los varones indica que los factores culturales y estructurales no varían con el ciclo económico, por lo que la relación entre

Panel 3. Resultados de la regresión logística del fracaso escolar administrativo, varones residentes en Argentina entre 19 y 20 años de edad

Variable	Modelo 1 (M1)	M2: Año 2009	M3: Interac. año	M4: Interac. año paro
Sin infor.	-0,82***	-0,81***	-1,01***	(omitido)
Secundario	-1,33***	-1,35***	-1,36***	(omitido)
Superiores	-2,62***	-2,63***	-2,39***	(omitido)
Paro del hogar	0,01**	0,01**	0,01**	
Inmigración	0,55	0,56	-0,19	-0,40
% secun aglo.	0,17	0,16	0,18	0,18
% paro aglo.	-0,03	-0,01	-0,02	-0,00
Año 2009		-0,30*	(omitido)	(omitido)
Sin info*2009			0,45	0,97*
Secun.*2009			0,06	0,15
Univ.*2009			-1,02*	-1,38**
Paro H.*2009			-0,00	
Inmigr.*2009			1,66	1,81
%Secund*2009			-0,07	-0,06
Paro aglo.*2009			0,01	-0,01
ParoHogar*2009				0,00
SinInfo*Paro*2009				0,02
Secund*Paro*2009				-0,00
Super*Paro*2009				0,02
_cons	0,31	0,25	0,23	0,21
N	1831	1831	1831	1920
LL	-1.117,13	-1.113,84	-1.107,13	-1.142,25
AIC	2.250,26	2.245,68	2.246,25	2.320,50
BIC	2.294,36	2.295,29	2.334,45	2.420,58

Leyenda: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Fuente: microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC)

los varones y el fracaso escolar administrativo muestra ciertas constantes y un efecto esperable: las chances de un mayor FEA decrecen cuanto mayor es el nivel educativo del hogar. Hay una valoración cultural importante; mientras que el efecto del desempleo opera en sentido inverso, aumentando las chances de FEA.

Inversamente, en las mujeres el efecto de la crisis se ha sentido con una fuerza relativamente mayor. Aquí predomina el modelo 2, pues resulta significativo el efecto fijo del cambio de año. En todo caso, se registra la misma dinámica en lo referente al capital educativo del hogar y al paro; pero la crisis parece haber disminuido las chances de FEA, lo que sugiere un efecto sustitución.

En conjunto, la situación de Argentina es bastante compleja y desafiante. Pareciera que el efecto sustitución predominara por sobre el efecto renta, y que el efecto de la crisis ha sido positivo para las mujeres, que fracasan menos. Pero este modelo solo ajusta mejor por muy leve margen con respecto al modelo 1. Considerando que el impacto de la crisis en Argentina se debe en

Panel 4. Resultados de la regresión logística del fracaso escolar administrativo, mujeres residentes en Argentina entre 19 y 20 años de edad

Variable	Modelo 1 (M1)	M2: Año 2009	M3: Interac. año	M4: Interac. año paro
Sin infor0	-0,59*	-0,62*	-0,72*	(omitido)
Secundario	-1,81***	-1,80***	-1,63***	(omitido)
Superiores	-2,85***	-2,89***	-3,48***	(omitido)
Paro del hogar	-0,00	-0,01	-0,01	-0,00
Inmigración	-0,07	-0,11	-0,07	-0,26
% secun aglo.	-0,06	-0,06	-0,11	0,03
% paro aglo	-0,05**	-0,02	0,04	-0,12
Año 2009		-0,41**	(omitido)	(omitido)
Sin infox2009			0,23	0,97*
Secun.x2009			-0,47	0,15
Univ.x2005			1,38*	-0,46
Paro Hx2009			0,01	
Inmigr.x2009			-0,12	0,39
%Secundr2009			0,06	-0,06
Paro aglo.*2009			-0,09**	-0,01
Paro*Hogar*2009				0,00
SinInfo*Paro*2009				0,05***
Secund*Paro*2009				-0,00
Super*Paro*2009				0,02
_cons	0,94**	0,82*	0,56	0,59
N	1.737	1.737	1.737	1.816
LL	-1.014,25	-1.009,09	-999,79	-1.018,82
AIC	2.044,49	2.036,18	2.031,58	2.073,65
BIC	2.088,17	2.085,32	2.118,93	2.172,58

Leyenda: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Fuente: microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC)

mayor medida a debilidades estructurales de la propia economía nacional, y en menor medida a un *shock* exógeno internacional, es posible considerar que la diferencia entre géneros no sea tan influyente, y que los factores estructurales asociados a un bajo capital educativo en el *stock* global y una alta informalidad económica estén pesando más.

7. Conclusiones

La evolución del FEA agregado ante la crisis económica en ambos países ha sido diferente, pues en España ha disminuido, mientras que ha aumentado en Argentina, por lo que cabe sugerir que en un país ha dominado el efecto sustitución, y en el otro el efecto renta. Basta una mirada al gráfico 1 para poder inferir que la crisis impactó con mayor fuerza en España, pero sus condiciones de desarrollo y su alta renta permitieron que dominase el efecto sustitución. En

el caso de Argentina, el impacto de la misma crisis internacional pudo haber sido menor, pero aun así bastó para hacer crecer los índices de FEA, dado que, en Argentina, un deterioro de la economía familiar opera con más fuerza como una restricción a las decisiones de la familia, de lo que parece hacerlo en España, al tiempo que el desempleo, el principal elemento de la reducción del coste de oportunidad de estudiar, no varió. En este sentido, tal y como señala Peña (2013), el efecto de signo contrario de las crisis sobre la demanda de educación puede llevar a agrandar la brecha de desarrollo económico entre países más o menos ricos. Si la crisis aumenta la inversión en capital humano en España pero la reduce en Argentina, cabe esperar que este efecto diferencial se note en el crecimiento económico en el largo plazo.

En cuanto a la desigualdad de oportunidades bruta, puede observarse que ha aumentado en España, por el aumento del fracaso escolar administrativo entre jóvenes de familias sin estudios, mientras que ha disminuido en Argentina entre los varones debido al mayor fracaso escolar de los jóvenes de familias de estudios superiores, mientras que entre las mujeres ha aumentado la desigualdad, por la subida del fracaso entre las jóvenes de familias que no pasan del nivel secundario. Para entender la dinámica social tras estos efectos brutos, se estimaron regresiones logísticas, con las variables de origen social y de paro familiar y territorial, controlando la condición de inmigración, y con regresiones por separado para países y para hombres y mujeres. Se seleccionaron los modelos a partir del BIC y se pudo concluir que estas variaciones brutas no obedecen a cambios estructurales en la relación entre origen social (medido por el nivel de estudios de la persona de referencia del hogar) y fracaso escolar, sino a cómo el efecto renta y el efecto sustitución inciden en el nivel de fracaso escolar de los jóvenes. Las variaciones brutas observadas en la desigualdad de oportunidades se deben, por tanto, a cómo varían las condiciones del mercado durante las crisis, pues, por un lado, hacen a los hogares más pobres, y por otro, hacen a los estudios más atractivos. Pero una vez descontados estos dos efectos, en las regresiones logísticas observamos que ambas crisis no han afectado a cómo el capital cultural impacta sobre la desigualdad de oportunidades educativas.

En Argentina, además, se observa un componente de género claramente diferente en los efectos brutos, del que cabe deducir que el efecto negativo de la crisis lleva a que más varones provenientes de familias de estudios medios y superiores dejen de estudiar, posiblemente para entrar en el sector informal de la economía, mientras que las mujeres de familias sin estudios finalizan en menor medida la etapa obligatoria durante la crisis. Desde el punto de vista neto, la crisis llevó a un menor fracaso escolar en las mujeres argentinas.

Como afirman autores como Carabaña, la existencia de evidencia que señala las asociaciones a nivel agregado no implica necesariamente efectos lineales en cada clase social. Este autor señala que, en el caso español, hay elementos acerca de la valoración de la finalización de la educación obligatoria y la cultura del empleo temprano en sectores tales como la construcción. En el caso de Argentina, se podrían considerar futuras indagaciones acerca del funcionamiento del

mercado informal y su demanda de mano de obra adolescente y joven para empleos de poca productividad pero remuneración inmediata que tienen el efecto de «disuadir» sobre los beneficios de la escolarización (Clemente et al., 2014) o la presión para dedicar tiempo al trabajo doméstico no remunerado en el caso de las mujeres, sobre todo las de clases populares.

Desde el punto de la comparación internacional, debemos destacar que, más allá de la variabilidad institucional y de otros tipos existentes entre países, detectamos ciertas lógicas sociales comunes. Por un lado, en la línea con lo que lleva señalando la sociología de la educación desde hace más de medio siglo, la importancia de las condiciones socioeconómicas y culturales del hogar a la hora de explicar los resultados educativos. Por otro, el efecto de la crisis, al menos en esta comparación, no opera transformando este tipo de relación (no detectamos cambios estructurales relevantes entre los periodos pre y postcrisis), sino por la variación en las oportunidades económicas de la familia y del mercado de trabajo; señalando así la sensibilidad de la demanda de educación a la variación de incentivos y restricciones que suponen los cambios del ciclo económico, y que son ajenas al propio sistema educativo. A su vez, entre las continuidades estructurales, se debe destacar que el mayor desarrollo económico de España se traduce en una mayor capacidad de resistencia de los hogares ante una crisis severa; mientras que, en el caso argentino, la resistencia es menor, incluso ante una crisis moderada para los estándares de dicho país. Debido a que en España la disminución de fracaso escolar se debe en buena medida a las variaciones del mercado de trabajo, si se recupera el empleo juvenil de baja cualificación, cabe esperar que repunte el fracaso escolar, a no ser que tal efecto sea compensado bien por medidas educativas, bien por una disminución de hogares de bajo capital cultural.

Referencias bibliográficas

- BECCARIA, Luis y GROISMAN, Fernando (2005). «Jóvenes y empleo en la Argentina». *Anales de la Educación común. Tercer siglo*, 1 (1-2), 177-182.
- (2015). «Informalidad y segmentación del mercado laboral: el caso de la Argentina». *Revista CEPAL* 117, 127-143.
- BERNARD, P. Yves (2015). *Le décrochage scolaire*. París: PUF.
- BOUDON, Raymond (1983). *La desigualdad de oportunidades*. Barcelona: Laia.
- BOURDIEU, Pierre (1991). *El sentido práctico*. Madrid: Taurus.
- BUSO, Mariana y PÉREZ, Pablo (2015). «Combinar trabajo y estudios superiores. ¿Un privilegio de jóvenes de sectores de altos ingresos?». *Población y sociedad*, 22 (1), 5-29.
- CARABAÑA, Julio (2004). «Ni tan grande, ni tan grave, ni tan fácil de arreglar: datos y razones sobre el fracaso escolar». *Información Comercial Española*, 180, 131-140.
- (2016). «¿Aumentar la escolaridad o fomentar la titulación en Secundaria Superior?». En: A. VV. (ed.). *Indicadores comentados sobre el estado del sistema educativo español 2016*. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- (2018). «¿Menguará la escolarización cuando crezca el empleo?». *Revista Española de Sociología*, 27 (1), 109-112.
<<https://doi.org/10.22325/fes/res.2018.8>>.

- CLARK, Damon (2011). «Do recessions keep students in school? The impact of youth unemployment on enrolment in post-compulsory education in England». *Economica*, 78 (311), 523-45.
<<https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00824.x>>.
- CLEMENTE, Adriana; MOLINA DERTEANO, Pablo y ROFFLER, Erika (2014). «Pobreza y acceso a las políticas sociales. El caso de los jóvenes en el conurbano bonaerense». *Ciencias Sociales*, 86.
- COMÍN, Francisco y HERNÁNDEZ, Mauro (eds.) (2013). *Crisis económicas en España 1300-2012*. Madrid: Alianza Editorial.
- DEJONG, Davis e INGRAM Beth (2001). «The cyclical behavior of skill acquisition». *Review of Economic Dynamics* 4(3) 536-561.
<<https://doi.org/10.1006/redo.2000.0124>>.
- DELLAS, Harris y SAKELLARIS, Plutarchos (2003). «On the cyclical behavior of schooling: theory and evidence». *Oxford Economic Papers*, 55 (1), 148-72.
<<https://doi.org/10.1093/oep/55.1.148>>.
- FERNÁNDEZ MELLIZO-SOTO, María (2015). «Continuidad o cambio en la desigualdad de oportunidades educativas: evidencia internacional y teorías». *Revista Española de Sociología*, 23, 151-64.
- FERRARIS, Jorge (2007). *Por qué estamos donde estamos*. Buenos Aires: Catálogos.
- FISZBEIN, Ariel; ADÚRIZ, Isidro y GIOVAGNOLI, Paula Inés (2003). «El impacto de la crisis argentina en el bienestar de los hogares». *Revista de la CEPAL*, 79, 151-167.
- GOTTAU, Verónica y MOSCHETTI, Mauro (2017). «El sistema educativo argentino. Entre la privatización interna y la privatización abierta: trayectorias divergentes y desigualdades». *Cadernos de Pesquisa: Pensamento Educacional*, 10 (26), 182-202.
- GRIMSON, Alejandro y TENTI FANFANI, Ernesto (2014). *Mitomantías de la educación argentina: crítica de las frases hechas, las medias verdades y las soluciones mágicas*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- GUTIÉRREZ, Alicia (2005). *Pobre, como siempre: estrategias de reproducción social en la pobreza: un estudio de caso*. Córdoba: Ferreyra.
- GUTIÉRREZ, Gonzalo y UANINI, Mónica (2015). «Transformaciones en los procesos de la escolaridad secundaria argentina (1970-2013)». *Revista Latinoamericana de Políticas y Administración de la Educación*, 2, 28-37.
<<http://eprints.ucm.es/35644/1/T36807.pdf>>.
- INE (2005). *Encuesta de Población Activa. Metodología de 2005*. Madrid.
- KATZMAN, Rubén (2005). «Activos, vulnerabilidad y estructuras de oportunidades». *Enfoque AVEO. Inclusión social. Una perspectiva para la reducción de la pobreza*, 54-77.
- KUHA, Jouni (2004). «AIC & BIC: Comparisons of assumptions and performance». *Sociological Methods & Research*, 33 (2), 189-229.
<<https://doi.org/10.1177/0049124103262065>>.
- LACUESTA, Aitor; PUENTE, Sergio y VILLANUEVA, Ernesto (2012). «The schooling response to a sustained increase in low-skill wages: Evidence from Spain 1989-2009». *Documentos de Trabajo*. Banco de España.
- LEIVAS, Marcela (2017). «Educación secundaria, desigualdad educativa y nuevo desarrollo en la Argentina post 2001: estructuras que perduran y tendencias que se modifican». *Revista Mexicana de Investigación Educativa*, 22 (72), 57-88.
- MARCHESI, Álvaro (2003). *El fracaso escolar en España*. Fundación Alternativas.
<http://www.falternativas.org/base/download/024f_29-07-05_11_2003.pdf>.

- MARTÍN, María (2018). «Inclusión y equidad: un análisis con base en el acceso y logros para el nivel medio de educación en Argentina». *Semestre Económico*, 20 (43), 11-138.
- MARTÍNEZ GARCÍA, J. S. (2004). «Distintas aproximaciones a la elección racional». *Revista Internacional de Sociología*, 62 (37), 139-173.
<<https://doi.org/10.3989/ris.2004.i37>>.
- (2011). «Género y origen social: diferencias grandes en fracaso escolar y bajas en rendimiento educativo». *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, 4 (3), 270-285.
- (2012). «Fracaso escolar y comunidades autónomas». En: PUELLES, M. de (ed.). *El fracaso escolar en el Estado de las Autonomías*. Madrid: Wolters Kluwer.
- (2016). «Crisis y desigualdad de oportunidades educativas». *Organización y Gestión Educativa*, 24 (5), 9-13.
- (2017a). «El habitus. Una revisión analítica». *Revista Internacional de Sociología*, 75 (3), e067.
<<http://dx.doi.org/10.3989/ris.2017.75.3.15.115>>.
- (2017b). *La equidad y la educación*. Madrid: La Catarata.
- (2019). «La educación y la desigualdad de oportunidades educativas en tiempo de crisis». En: *VIII Informe FOESSA*. Madrid: Cáritas.
- MIYAR-BUSTO, María (2017). «La dedicación a los estudios de los jóvenes de origen inmigrante en España en la Gran Recesión». *REIS*, 157, 123-140.
<<https://doi.org/10.5477/cis/reis.157.123>>.
- MOLINA DERTEANO, Pablo (2007). «Sueños del eterno retorno de la sociedad salarial para los jóvenes asalariados precarios en condiciones de segmentación territorial». En: SALVIA, A. y CHÁVEZ MOLINA, E. (comps.). *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- (2012). «Primeras exploraciones hacia las estratificaciones juveniles. Los grandes aglomerados urbanos de Argentina entre 2003 y 2011». *Revista Contextualizaciones Latinoamericanas*, 4, 2007-2120.
- (en prensa). «El Doctor del Siglo XXI. Logros educativos y condiciones de origen en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires». En: CHAVÉZ MOLINA, Eduardo (comp.).
- MOLINA DERTEANO, Pablo y DÁVOLOS, Patricia (en prensa). *Las desigualdades regionales y según el hogar de origen en los accesos y logros educativos en la Argentina reciente*. CEC/UNICEF.
- NÚÑEZ, Pedro y LITICHEVER, Lucila (2016). «Ser joven en la escuela: temporalidades y sentidos de la experiencia escolar en la Argentina». *Psicoperspectivas*, 15 (2), 90-101.
- PAZ, Jorge (2014). «Pobreza multidimensional en la Argentina. Asimetrías regionales (parte I)». *Documentos de Trabajo*, 11.
<http://www.economicas.unsa.edu.ar/ielde/items_upload/WPIelde_Nro_11.pdf>.
- PEÑA, Pablo A. (2013). «Choques agregados e inversión en capital humano. El logro educativo superior durante la década perdida en México». *El Trimestre Económico*, 80, 113-42.
- PUIGGRÓS, Adriana (2014). «Educación y sociedad en América Latina de fin de siglo: del liberalismo al neoliberalismo pedagógico». *Estudios Interdisciplinarios de América Latina y el Caribe*, 10 (1).
- RIVAS, Axel y DBORKIN, Daniela (2018). «¿Qué cambió en el financiamiento educativo en Argentina?». *Documento de Trabajo*, 162, CIPPEC.

- ROCHA, Stella Maris (2016). «Una política para la educación secundaria en la Ciudad de Buenos Aires: de un proyecto democratizador a una escuela reproductora». *REXE-Revista de Estudios y Experiencias en Educación*, 1 (1), 29-54.
- RODRÍGUEZ, Juan Carlos y LACASA, José Manuel (2018). «Ciclos económicos, coste de oportunidad y decisión de estudiar: unas hipótesis y una evidencia comparada ilustrativa». *Revista Española de Sociología*, 27 (1), 113-124.
<<https://doi.org/10.22325/fes/res.2018.7>>.
- RUJAS, Javier (2015). *Sociología del «fracaso escolar» en España*. Doctor, Universidad Complutense, Madrid.
<<https://eprints.ucm.es/35644/1/T36807.pdf>>.
- SALVIA, Agustín (2000). «Condiciones de vida y estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales». *Cuadernos del CEPED*, 4.
<<https://www.aacademica.org/agustin.salvia/52>>.
- SÁNCHEZ, Yuliana Gabriela (2018). «Jóvenes y sector informal en el Estado de México. Un grupo en desventaja». *Perspectivas Sociales*, 19 (2), 1-23.
- SEBASTIÁN, Miguel (2015). *La falsa bonanza*. Península.
- SIEVERTSEN, Harris (2012). «On the cyclicity of school enrollment. Who, what, and for how long?». <<http://www.hha.dk/nat/helena/workshop0113/Sievertsen.pdf>>.
- (2016). «Local unemployment and the timing of post-secondary schooling». *Economics of Education Review*, 50, 17-28.
<<https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2015.11.002>>.
- TARABINI, Aina; CURRAN, Marta y FONTDEVILA, Clara (2015). «El habitus institucional: una herramienta teórica y metodológica para el estudio de la cultura escolar». *Tempora*, 18, 37-58.
- TORCHE, Florencia (2010). «Economic crisis and inequality of educational opportunity in Latin America». *Sociology of Education*, 83 (2), 85-110.
<<https://doi.org/10.1177/0038040710367935>>.
- TORRADO, Susana (1981). «Sobre los conceptos de 'estrategias familiares de vida' y 'preceso de reproducción de la fuerza de trabajo': Notas teórico-metodológicas». *Demografía y Economía*, 15 (2), 204-233.
- VEZUB, Lea Fernanda y GARABITO, María Florencia (2017). «Los profesores frente a la nueva/vieja escuela secundaria argentina». *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 19 (1), 123-140.
<<https://doi.org/10.24320/redie.2017.19.1.1096>>.

Movilidad social de familias gallegas en Buenos Aires pertenecientes a la última corriente migratoria: estrategias y trayectorias

Laura Oso

Universidade da Coruña. Facultade de Socioloxía. ESOMI
laura.oso@udc.es
ORCID: 0000-0003-1532-6196

Pablo Dalle
Paula Boniolo

CONICET / Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones Gino Germani
pablodalle80@hotmail.com
ORCID: 0000-0002-4367-8562
pboniolo@sociales.uba.ar
ORCID: 0000-0002-7756-095X



Recepción: 17-04-2018
Aceptación: 19-06-2018
Publicación: 18-12-2018

Resumen

La migración gallega constituyó el grupo etnicoregional más numeroso de la inmigración de ultramar a Argentina, a tal punto que Buenos Aires fue considerada «capital de la quinta provincia gallega». Si bien existe una amplia producción científica sobre esta migración, la movilidad social de este grupo etnicoregional ha sido menos abordada. El objetivo del artículo es analizar pautas y estrategias de movilidad social (intra e intergeneracionales) desplegadas por familias migrantes gallegas de origen de clase popular, pertenecientes a la última corriente migratoria que arribó a Argentina entre 1940 y 1960, identificando las oportunidades y los obstáculos que encontraron las familias en sus trayectorias de clase. Para abordar este objetivo, se utiliza una perspectiva teórica que propone articular las estrategias de movilidad espacial y movilidad social analizando, con un enfoque de género e intergeneracional, la posición de clase de varios miembros de la familia. Dicho enfoque pone de relieve la importancia de considerar múltiples factores, más allá de la educación y la ocupación, en el análisis de las trayectorias de clase. El diseño metodológico combina el análisis estadístico de encuestas sobre movilidad social intergeneracional y 34 entrevistas biográficas llevadas a cabo en Buenos Aires con miembros de familias migrantes. El estudio da cuenta de cómo un entramado complejo de estrategias articuladas, influidas por un

* Este artículo ha sido elaborado en el marco del proyecto INCASI, financiado por The European Union's Horizon 2020 Research and Innovation Programme, Marie Skłodowska-Curie (GA No 691004). El proyecto está coordinado por el Dr. Pedro López-Roldán (Universitat Autònoma de Barcelona). El artículo refleja solo el punto de vista de los autores, y la agencia no es responsable del uso que se haga de la información que contiene.

proyecto migratorio de asentamiento, contribuye a comprender mejor las trayectorias de clase de las familias de origen gallego en Buenos Aires: procesos de movilidad social ascendente de larga y corta distancia escalonados, basados en el encadenamiento de esfuerzos y acumulación de recursos entre generaciones.

Palabras clave: movilidad social; migrantes gallegos; Buenos Aires; estrategias familiares; trayectorias de clase; género; entrevistas biográficas

Abstract. *The social mobility of Galician families in Buenos Aires belonging to the latest migratory flow: Strategies and trajectories*

Galician migration constituted the largest ethnic-regional group of overseas immigrants to Argentina to such an extent that Buenos Aires was popularly known as Galicia's 'fifth province'. Despite the considerable scientific production addressing this migratory issue, only scant attention has been given to the social mobility of this ethnic-regional group. The aim of this article is to analyse the intra- and intergenerational social mobility patterns and strategies deployed by Galician migrant families of working class origin which comprised the last migratory flow that arrived in Argentina between 1940 and 1960 and to identify the opportunities and obstacles families encountered in their class trajectories. The research is based on a theoretical perspective which considers the articulation between spatial and social mobility strategies through a gender and intergenerational-based approach to the analysis of the class status of several family members. This approach highlights the need to consider multiple factors beyond education and occupation when analysing social mobility strategies. A mixed methodology combining both quantitative and qualitative techniques was used and a statistical analysis was performed of intergenerational social mobility surveys and 34 life story interviews conducted with members of migrant families in Buenos Aires. The study reveals how a complex network of articulated strategies, influenced by a migratory project based on the desire to settle, provides clearer insight into the class trajectories of families of Galician origin in Buenos Aires, which involved staggered, short-term and long-term upward social mobility processes based on sustained inter-generational effort and resource accumulation.

Keywords: social mobility; Galician migrants; Buenos Aires; family strategies; class trajectories; gender; life story interviews

Sumario

- | | |
|--|--|
| 1. Introducción | 5. Proyectos, estrategias y trayectorias de movilidad de las familias migrantes gallegas |
| 2. Analizar la movilidad social en su articulación con la movilidad espacial | 6. Conclusiones |
| 3. Datos y métodos | Referencias bibliográficas |
| 4. Movilidad social de familias de origen español | |

1. Introducción

Más de diez mil kilómetros separan Buenos Aires de los puertos de Vigo y A Coruña, sin embargo, cientos de miles de familias migraron desde sus aldeas natales persiguiendo el sueño del progreso social que prometía «América» y que

Galicia, *labriega* y *mariñeira*, pobre y estancada, le cerraba a los hijos/as de su tierra. Primero, durante las últimas décadas del siglo XIX, el destino preferido para dicha aventura había sido Cuba, todavía bajo dominio español, pero ya desde comienzos del siglo XX la ruta cambió de dirección hacia el profundo sur. Buenos Aires fue, en las primeras décadas del siglo XX, la ciudad con mayor cantidad de gallegos en el mundo, y se la consideró «la quinta provincia gallega». El mayor volumen de migración correspondió a la primera oleada migratoria de ultramar, en la que 1.000.000 de gallegos llegaron a Argentina entre 1857 y 1930. Después de la segunda guerra, se reanudó la corriente migratoria y fueron 110.288 personas hacia 1962. En esta segunda corriente, aunque continuó el predominio masculino, se incrementó notablemente la participación femenina debido a un amplio movimiento de reagrupamiento familiar (Farías, 2016).

La gran mayoría de los migrantes gallegos trabajaban en su tierra de origen como labriegos en pequeños minifundios de autosubsistencia o *mariñeiros*. En general, tenían pocos estudios formales, aunque poseían cierto nivel de formación (Farías, 2016). Buena parte de los gallegos se asentó en la Ciudad de Buenos Aires y los partidos de su periferia (Farías, 2016; Lojo et. al, 2008; Núñez Seixas, 2007; Moya, 2004). Se calcula que el 70% de los descendientes de españoles en la ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires son de origen gallego, y constituyen el grupo etnicoregional más numeroso de la inmigración de ultramar a Argentina (Pérez-Prado, 2007). Esta migración ha suscitado el interés académico a un lado y otro del Atlántico; si bien la aproximación a esta problemática de investigación fue fundamentalmente desde un enfoque historiográfico, en el que destacan los trabajos que abordan el período comprendido entre la emancipación colonial y la organización del Estado nación (Cristóforis, 2010), la primera corriente masiva (1857-1936) de migraciones de ultramar (Villares y Fernández, 1996; Núñez Seixas, 2007; Orden, 2005); y son menos frecuentes, tal y como pone de relieve Farías (2016), los estudios sobre la segunda corriente (Farías, 2016; Vázquez González, 2011; Soutelo Vázquez, 2006; Cristóforis, 2007). Además, salvo algunos trabajos, como el de Núñez Seixas y Farías (2012) que llevan a cabo un análisis de fuentes autobiográficas, migración no ha sido estudiada desde la problemática de la movilidad social¹, siendo escaso el enfoque de género (Cagiao Vila, 1997). Otros estudios abordan la problemática de la movilidad social, pero considerando la migración española en general y no específicamente la gallega (Moya, 2004; Orden, 2005). Este artículo pretende contribuir a la producción científica analizando las pautas y estrategias de movilidad social (intra e intergeneracionales) desplegadas por familias migrantes gallegas, de origen de clase popular, pertenecientes a la última corriente migratoria que arribó a Argentina entre 1940 y 1960, identificando las oportunidades y los obstáculos que encontraron estas familias en sus trayectorias de clase.

1. En los últimos años se defendieron tres tesis doctorales sobre la movilidad social de los migrantes argentinos en España (Jimenez Zunino, 2011; Lafz Moreira, 2014) y retornados (Cassain, 2018).

En segundo lugar, el artículo busca contribuir a los debates sobre la relación entre movilidad espacial y movilidad social. A pesar del importante avance que han tenido, en el ámbito de la sociología, los estudios sobre movilidad social, gracias al uso de técnicas estadísticas sofisticadas de análisis —tablas de movilidad social, *path analysis*, análisis *long-lineal*— (Cuin, 1993), son escasos los trabajos que han relacionado la temática de la movilidad social con la movilidad geográfica. La mayoría de las investigaciones se han centrado en analizar, desde un enfoque cuantitativo, las trayectorias de movilidad ocupacional y educativa, intra e intergeneracionales, de la población migrante en los contextos de acogida de la inmigración (Chiswick et al, 2005, entre otros). Desde un enfoque cualitativo, destaca la línea de investigación, iniciada por Bertaux y Thompson (1997), que aborda la movilidad social a través de historias de familia; si bien esta aproximación aplicada al estudio de la migración internacional ha estado menos desarrollada. Por lo general, la producción científica ha dejado en un papel secundario el análisis de otros determinantes (más allá de la educación y la ocupación) que operan para entender la especificidad de las trayectorias de movilidad social de la población migrante, tales como, por ejemplo, las inversiones económicas que se realizan en el país de origen (remesas, compra de propiedades, etcétera), la presencia del capital social étnico, las estrategias de movilidad espacial (viajes de ida y vuelta) (Oso y Suárez-Grimalt, 2017).

Este artículo pretende contribuir en este sentido, abordando la movilidad social en un contexto de migración internacional desde una perspectiva que articula el análisis de la movilidad espacial y social. Este enfoque implica analizar la posición de clase de varios miembros de la familia, poniendo de relieve la importancia de considerar múltiples factores, más allá de la educación y la ocupación, en el análisis de las estrategias de movilidad social: estrategias empresariales y patrimoniales, matrimoniales, inversión en capital social y estrategias migratorias. Por otro lado, el estudio entrecruza técnicas cuantitativas y cualitativas: el análisis estadístico de encuestas sobre movilidad social intergeneracional y entrevistas biográficas a familias migrantes.

El texto aborda esta problemática de investigación desde una mirada comparativa. En primer lugar, a través del análisis cuantitativo se describe la inserción en la estructura de clases de los migrantes españoles y sus hijos/as con relación a los nativos del AMBA, otros grupos migrantes y sus descendientes, comparando igualmente las trayectorias de clase entre la primera corriente migratoria (1870-1930) y la segunda (1940-1960).

En segundo lugar, se utilizan datos procedentes de otros trabajos para contextualizar la especificidad de los proyectos migratorios y de las modalidades de inserción laboral, incluidas las estrategias de inversión económica, de los gallegos que migraron a Argentina (1940 y 1960), en comparación con los que lo hicieron a Europa en los años 60-70.

Por último, sobre la base del estudio cualitativo se profundiza en la comparación intergeneracional con un enfoque transnacional. En efecto, las biografías familiares permiten profundizar en cómo las diferentes generaciones entrelazan

las estrategias familiares para alcanzar logros o enfrentar obstáculos en relación con los condicionamientos de la clase social de origen y del contexto sociohistórico. Así, podemos comparar la estrategia de movilidad social y geográfica de los abuelos que migraron a Buenos Aires y cruzarla con la de sus hijos/as y nietos/as, algunos de los cuales atraviesan también el Atlántico, en sentido inverso, rumbo a Galicia.

El artículo presenta, en primer lugar, el enfoque teórico que aborda la articulación entre la movilidad espacial y social y el diseño metodológico. En segundo lugar, a través del análisis estadístico, describe las pautas de movilidad social intergeneracional de familias de origen español, de las cuales alrededor del 70% —según las estimaciones citadas— constituyen familias gallegas. Finalmente, se reconstruyen las estrategias de movilidad social desplegadas por las familias analizadas. El artículo concluye con reflexiones sobre las estrategias y trayectorias de movilidad social de los gallegos en Buenos Aires.

2. Analizar la movilidad social en su articulación con la movilidad espacial

El enfoque teórico que aborda la articulación entre movilidad geográfica y social (Oso, dir. 2015; Oso, Sáiz-López, Cortés, 2017; Oso y Suárez Grimalt, 2017) tiene en cuenta, en primer lugar, la posición del individuo en el ciclo migratorio: desde su inicio, con la toma de decisión de la migración y los primeros pasos en la inserción a la sociedad de acogida, hasta un estadio avanzado. En segundo lugar, distingue entre: a) los proyectos de movilidad social imaginarios de los migrantes, es decir, los sueños y expectativas de futuro, que están directamente relacionados con los proyectos migratorios; b) las estrategias que se ponen en marcha para lograr dichos sueños, nos referimos a las elecciones del actor social ante el dilema de opciones varias, y c) las trayectorias de clase vividas, o conjunto de posiciones sociales vitales que ocupa el individuo en la jerarquía social. En tercer lugar, esta aproximación tiene en cuenta que la movilidad social no es siempre individual, sino también familiar y/o colectiva, de manera que pueden surgir contradicciones entre los intereses divergentes de los actores sociales: la movilidad ascendente para unos puede conllevar un descenso social para otros; el sacrificio de algunos miembros del hogar puede traducirse en un ascenso de estatus para el resto. Asimismo, esta propuesta analiza la movilidad social considerando diversos miembros de las familias migrantes, no solo padres e hijos/as varones, y incorpora la dimensión del análisis de género al estudio de la articulación entre la movilidad espacial y social. Y saca a la luz que la movilidad social, en un contexto migratorio, debe considerar no solo el espacio social de acogida, sino también de origen.

Por último, integramos al análisis la influencia que tiene, en la configuración de las trayectorias de movilidad social, la articulación entre el encadenamiento de estrategias, por parte de las familias, para apropiarse de oportunidades o abrirse camino en condiciones adversas y el carácter más o menos abierto de la estructura social (Dalle, 2016). En efecto, las biografías de las familias

gallegas muestran la influencia de los cambios sociohistóricos de ambos países, y permiten reconstruir el contexto de oportunidades argentino desde su pujante expansión en la primera mitad del siglo XX hasta la crisis de 2001, cuando los descendientes de gallegos deciden hacer uso de su doble ciudadanía y migrar hacia España, como lo hicieron en sentido inverso sus abuelos décadas atrás.

Por último, el concepto de estrategia utilizado no implica la realización de proyectos autoconscientes por parte de los agentes, sino que el *habitus* orienta objetivamente a las prácticas identificando oportunidades y restricciones; la adecuación de «lo probable» a «lo posible» no implica descartar la capacidad de agencia de los agentes, dispuestos a improvisar para modificar sus condiciones objetivas (Bourdieu y Wacquant, 1986).

3. Datos y métodos

El estudio utilizó una metodología mixta. Primero, realiza un análisis estadístico descriptivo de cuatro encuestas probabilísticas del Área Metropolitana de Buenos Aires de 1961, 2005, 2010 y 2015. La encuesta de 1961 fue dirigida por Germani, Instituto de Sociología; las de 2005 y 2010, por Jorrat, y la de 2015, por Sautu, Dalle, Boniolo y Elbert, en el Instituto de Investigaciones Gino Germani. Dichas encuestas permiten estudiar pautas de movilidad social intergeneracional contando con información sobre la posición ocupacional del encuestado/a al momento de la encuesta y la de su padre; la última en el caso de la encuesta de 1961 y la que tenía cuando el/la encuestado/a tenía 16 años en las otras. Estas encuestas permitieron aproximarnos al análisis de la influencia del origen nacional familiar y el lugar de nacimiento del encuestado/a en las pautas de movilidad social intergeneracional. La encuesta de 1961 incluía indicadores sobre el país de nacimiento de dos generaciones (encuestado y sus padres), y las encuestas del siglo XXI, tres generaciones (abuelos/padres/hijo/a encuestado/a).

En segundo lugar, se realizaron entrevistas biográficas con familias migrantes gallegas que llegaron a Buenos Aires en los años 50-60 y sus descendientes (migrantes, hijos/as o nietos/as), incluyendo alguna familia migrada hacia fines de la primera corriente migratoria (1930 y 1937) como transición y punto de contraste². El trabajo de campo se realizó en la ciudad de Buenos Aires y el Conurbano Bonaerense en 2012, 2014 y 2018. En un primer momento, se contactó con informantes clave de asociaciones gallegas (Casa de Galicia, Asociación Mutualistas Residentes de Vigo, Federación de Sociedades Gallegas), lo cual permitió acceder a algunas personas entrevistadas, e igualmente se

2. El trabajo de campo se llevó a cabo en el marco de los proyectos Género, transnacionalismo y estrategias intergeneracionales de movilidad social (Oso, dir. 2011-2014) y Género, movibilidades cruzadas y dinámicas transnacionales (Oso, dir. 2015-2019). Financiados por el Ministerio de Economía y Competitividad (referencias: FEM2011-26110 y FEM2015-67164-R). El trabajo fue realizado igualmente gracias al Programa de Consolidación e estructuración de unidades de investigación competitivas, Xunta de Galicia (GRC2014/048).

recurrió a contactos personales para abrir el círculo a familias no relacionadas con el mundo asociativo. En total, 34 personas fueron contactadas a lo largo del trabajo de campo.

4. Movilidad social de familias de origen español

En esta sección analizamos tasas de movilidad social intergeneracional de la población de origen español en el Área Metropolitana de Buenos Aires, identificando a la población migrante de España y de ascendencia española en las generaciones precedentes. Medimos su peso relativo en el conjunto de la población y comparamos sus pautas de inserción en la estructura de estratificación de clases con relación a otros grupos según origen nacional.

Entrada la segunda mitad del siglo XX, el Área Metropolitana de Buenos Aires (Ciudad de Buenos Aires y Conurbano Bonaerense) exhibía una fuerte influencia sociocultural europea producto de las oleadas migratorias entre 1870-1930 y 1945-1958. La encuesta de 1961 nos brinda un panorama de dicho influjo. Tomando en consideración dos generaciones, tres cuartas partes de la población tenía ascendencia europea (76%). El aporte demográfico y cultural de la migración gallega fue, sin dudas, muy significativo. Casi un cuarto de la población del AMBA era de origen español (24%), del cual —según estimaciones de estudios precedentes citados— alrededor de dos tercios (70%) eran de origen gallego. Casi la mitad había nacido en España y migrado a Buenos Aires; su peso relativo en el AMBA era de alrededor de 10%, el 14% restante se dividía entre los argentinos, hijos/as de padres españoles (8%), y los argentinos con padres de origen nacional mixto (6%), entre los cuales se destaca el tipo familiar padre español y madre argentina, dado el perfil masculino en edades activas de las primeras corrientes migratorias. Aunque con un porcentaje bastante menor, también se destacan las uniones entre españoles e italianos.

A continuación, nos detenemos en la inserción en la estructura de estratificación de clases de los migrantes españoles y sus hijos/as en relación con los nativos del AMBA, otros grupos migrantes y sus descendientes. A mediados del siglo XX, una de las tesis predominantes sobre la relación entre integración sociocultural y movilidad social en las sociedades de inmigración masiva como Estados Unidos y Argentina planteaba «la asimilación lineal». Según dicha tesis, en una *estructura social abierta* los grupos de distinto origen migratorio iban ocupando posiciones de clase de mayor jerarquía, en función del tiempo transcurrido desde la llegada a la sociedad de destino. En ese esquema analítico, los hijos/as de migrantes nacidos en el país tendrían mayores oportunidades de ascender socialmente y los migrantes recién llegados se insertarían en las posiciones más bajas de la estructura de clases, generando un «efecto de empuje hacia arriba» sobre los nativos (Germani, 1963). El ascenso social, en dicha perspectiva, era una cuestión de tiempo, aquel que el grupo migratorio tardara en internalizar las pautas culturales de la sociedad de destino. El cuadro 1 permite aproximarnos a dicha idea en el AMBA en 1961.

Cuadro 1. Posición en la estructura de estratificación de clases según origen nacional familiar y lugar de nacimiento. Jefes/as de hogar residentes en el AMBA en 1961 (en %)

Posición de clase	Origen nacional familiar y lugar de nacimiento del/de la jefe/a de hogar*							Total
	AMBA, padres argentinos	AMBA, padres migrantes europeos (uno o ambos)	Migrantes internos, padres migrantes europeos (uno o ambos)	Migrantes europeos	Hijos/as de migrantes españoles	Migrantes españoles	Migrantes internos, padres argentinos	
Empresarios/as, profesionales y directivos/as	34,4	24,3	17,1	9,1	26,9	5,2	13,2	17,7
Técnicos/as, empleados/as y dueños/as de comercios/talleres pequeños	34,4	37,8	34,1	33,5	38,5	33,7	22,1	33,1
Artesanos/as de oficio y obreros/as calificados	24,2	29,7	34,6	39,8	23,5	36,6	45,7	35,8
Obreros/as no calificados/as y peones	7,0	8,3	14,2	17,6	11,1	24,4	19,0	13,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100

* La composición por sexo de los jefes de hogar era 92% varones y 8% mujeres.

Fuente: encuesta de Estratificación y Movilidad Social en el GBA, 1961.

El grupo mejor posicionado en la estructura de estratificación de clases es el de nativos del AMBA cuyos padres también era originarios de la región: se trata de familias de origen europeo y criollas ya asentadas en el país hace varias décadas. En lo que refiere a los inmigrantes europeos y sus hijos/as, parece corroborarse la hipótesis de la «asimilación lineal». Nos detendremos en examinar a los migrantes españoles y sus hijos/as. Dos tercios (66%) de los hijos/as de los inmigrantes españoles que llegaron en las primeras oleadas a fines del siglo XIX y principios del siglo XX, en 1961 ya se encontraban en las clases medias. En cambio, los inmigrantes de arribo más reciente se ubicaban en las clases populares, principalmente el 39,8% eran obreros calificados y trabajadores por cuenta propia con oficio, sin embargo, el 33,8% ya pertenecían al estrato inferior de clases medias al que habían accedido principalmente a través de la instalación de pequeños comercios del ámbito gastronómico (bares, panaderías y restaurantes).

Una imagen de los rasgos distintivos de las trayectorias de clase de los migrantes españoles surge al compararlas con las trayectorias de migrantes italianos, ambos grupos constituían los de mayor importancia demográfica y cultural en la región. Para ello, recortamos el subgrupo de personas de origen de clase popular de ambos grupos (cuadro 2).

Cuadro 2. Tasas de movilidad social intergeneracional de migrantes de origen de clase popular españoles/as e italianos/as. AMBA: 1961

	Reproducción en clase obrera calificada	Ascenso desde orígenes rurales a la clase obrera calificada	Ascenso a la clase media vía pequeña propiedad de capital	Ascenso a clase media alta vía credenciales profesionales y empresas medianas	Ascenso a clase alta vía empresas grandes
Migrantes españoles/as	49%	35%	32%	6%	0%
Migrantes italianos/as	49%	50%	24%	6%	3%

Fuente: encuesta de Estratificación y Movilidad Social en el GBA, 1961.

Entre los italianos se destaca el ascenso social a través del empleo fabril y en la construcción (55%); en cambio entre los españoles, en gran medida gallegos, sobresale la movilidad al estrato inferior de las clases medias a través del desarrollo de pequeñas empresas familiares que requieren poca inversión. Es de destacar que ambos grupos tuvieron una probabilidad similar de ascenso a las clases medias privilegiadas (6%), pero entre los italianos fue posible el acceso a la clase alta en la primera generación vía la formación de grandes empresas de más de 50 empleados (3%) y no entre los españoles.

El estudio de Moya (2004) brinda un diagnóstico detallado de las pautas de movilidad social de los españoles correspondientes al primer aluvión inmigratorio (1860-1930) y sus hijos/as que aún se reflejaba en las pautas de la encuesta de 1961.

En todas las muestras (...) los que ascendían siempre superaban a los que bajaban... En general el ascenso era un proceso gradual; los que estaban abajo ascendían a niveles intermedios, los que estaban en el medio subían a los escalones altos. Sin embargo, el 24% —48% si se excluye la muestra de la Primera Guerra Mundial— de los obreros manuales ascendieron a categorías no manuales, otro ascenso notable en comparación con las pautas del mundo en esa época. Entre las mujeres nacidas en España, el 43% en 1920 y el 42% en 1930 trabajaban como sirvientas, pero únicamente el 13% y el 9% de las hijas hacían lo mismo (Moya, 2004: 277).

Respecto de la movilidad intrageneracional de los migrantes, Moya destaca que la pauta de inmovilidad ocupacional a menudo escondía avances importantes entre escalones.

En el Hotel Plaza

[...] hubo dos rutas de ascenso ocupacional: el camino gallego, en las tareas de servicio en el hotel, y el camino italiano, en las tareas de mantenimiento. Más aún, dentro del camino gallego, estas personas podían enumerar ocho pasos diferentes, desde botones hasta jefes de mozos, y entre las mujeres el pasaje de sirvienta a *valet* de recámara o ama de llaves también implicaba avances sustantivos (Moya, 2004: 277).

Si tomamos una perspectiva holística considerando los cambios ocupacionales intra e intergeneracionales, la migración a Buenos Aires para muchas familias implicó un ascenso social de larga distancia:

Fueron pocos lo que se convirtieron en Anchorena o bailaron el tango en el Plaza. Pero muchos ahorraron algunos pesos, giraron millones a su tierra natal, criaron familias y se convirtieron en padres y madres de maestras y contadores. Para la gran mayoría de los habitantes de aquella época eso significaba un ascenso social; para los inmigrantes eso era: hacer la América (Moya, 1952: 289).

Estas pautas reflejan la movilidad social de los españoles y sus descendientes durante la época de la formación de la sociedad argentina moderna y su expansión a través de la industrialización por sustitución de importaciones. ¿Qué permanece de ello en la Buenos Aires actual? ¿Cómo fueron las trayectorias de movilidad social de las familias españolas pertenecientes a la corriente migratoria más reciente? ¿Se mantienen las pautas del periodo de la migración masiva? El análisis de las encuestas de 2005, 2010 y 2015 nos acerca a estos interrogantes, para ubicar a los descendientes de familias españolas en la estructura de estratificación de clase de comienzos del XXI.

Medio siglo más tarde el peso relativo de la población con ascendencia europea descendió³, producto de la finalización de los flujos migratorios desde varias décadas (1960), el fallecimiento de las generaciones migrantes y el crecimiento de la población nativa y de corrientes migratorias de países latinoamericanos que, desde mediados de los 70, cambiaron su patrón de asentamiento desde zonas fronterizas hacia los grandes centros urbanos. De todos modos, entre la población del AMBA en 2010 (promedio), casi la mitad aún conserva ascendencia directa en una o dos generaciones atrás de la migración europea (alcanzando casi el 50%). En este marco, la población del AMBA con origen o aporte migratorio español en sus familias aún tiene un peso sustantivo, casi dos de cada diez habitantes, el 17,4 % (cuadro 4).

El grupo mayoritario, en la actualidad, corresponde a los nietos/as de inmigrantes españoles, (13%), mayoritariamente de origen gallego. Si nos detenemos en los orígenes de los nietos/as, encontramos que se dividen en partes iguales entre aquellos que provienen de familias con ascendencia española, por parte de sus cuatro abuelos/as o mixtas con argentinos (6,6%), y de familias europeas mixtas (6,3%), donde prevalecen las uniones matrimoniales entre españoles e italianos. La proporción de los hijos/as de inmigrantes españoles

3. Las encuestas no permiten identificar un sector de la subpoblación de tercera generación de argentinos que tienen origen europeo en la cuarta generación hacia atrás —sobre todo entre las cohortes más jóvenes— debido a que, como señalamos, el primer ciclo de la migración europea masiva tuvo lugar entre 1870 y 1930. En dicha subpoblación una proporción seguramente tiene ascendencia gallega aunque a los fines de este trabajo no es relevante porque se trata de un grupo con varias generaciones de socialización en el país.

Cuadro 4. Posición en la estructura de estratificación de clases según origen nacional familiar. Personas de ambos sexos mayores de 25 años residentes en el AMBA: 2005, 2010, 2015 (en %)

Posición de clase	Tres generaciones de argentinos	Hijos/as de europeos (no españoles)	Nietos/as de europeos (no españoles)	Hijos/as de españoles	Nietos/as de españoles	Nietos/as de españoles y otros grupos europeos		Migrantes latinoam.	Hijos/as de latinoam.	Nietos/as latinoam.	Migrantes europeos	Total
						latinoam.	latinoam.					
Directivos/as, profesionales, empresarios/as	18,9	28,0	30,7	23,0	34,8	33,8	10,7	17,1	16,7	14,3	23,0	
Pequeños comerciantes, técnicos, empleados/as	28,3	29,5	39,6	41,9	33,3	33,1	19,8	23,1	25,0	42,9	30,7	
Obreros/as calificados	21,9	28,5	16,0	25,7	16,3	18,4	33,9	25,6	25,0	21,4	22,1	
Obreros/as no calificados	31,0	14,0	13,8	9,5	15,6	14,7	35,5	34,2	33,3	21,4	24,3	
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
N	923	193	326	74	141	136	121	117	48	42	2121	
	43,5	9,1	15,4	3,5	6,6	6,4	5,7	5,5	2,3	2,0	100	

Fuente: encuestas del IIGG-UBA, 2005, 2010 y 2015.

es sustancialmente menor, el 3,5%, y se trata sobre todo de los hijos/as de la última corriente migratoria española (principalmente gallega) que tuvo lugar entre 1940 y 1962. El porcentaje de migrantes españoles apenas ronda el 1% debido al cierre del ciclo migratorio; se trata de una población envejecida. Analicemos a continuación la inserción de clase de los hijos/as y nietos/as de migrantes españoles (cuadro 4).

Los hijos/as de inmigrantes españoles tienen mayor presencia relativa en el estrato inferior de clase media, conformado por pequeños comerciantes, técnicos y empleados (41,9%). Muchos hijos/as de migrantes españoles de origen de clase popular ascendieron socialmente a través de la realización de carreras terciarias e insertándose como docentes y empleados/as de cuello blanco, pauta compartida con otros grupos de origen europeo; pero a través de un examen detallado observamos que, en una proporción mayor, los hijos/as de españoles continuaron el emprendimiento comercial de sus progenitores en el terreno gastronómico y de hotelería. Segundo, alrededor de un cuarto (23%) de los hijos de españoles alcanzaron la clase media privilegiada a través de puestos directivos y profesionales (25,9%) mediante la obtención de títulos universitarios. Esta pauta es compartida con los hijos/as de migrantes europeos de otras nacionalidades, aunque en estos últimos es más acentuada. Tercero, si bien el porcentaje de inserción en la clase obrera calificada es importante (25,7%), es algo menor que en los hijos/as de migrantes europeos de otras nacionalidades. Por último, cabe destacar que la proporción de los hijos/as de migrantes españoles en el estrato de obreros/as no calificados es sustancialmente menor al de otros grupos (9,5%), lo

cual sugiere la transmisión intergeneracional de recursos materiales, sociales o culturales que protegieron del descenso de clase (profundizaremos en la sección de análisis cualitativo).

Al comparar los datos de 2005/15 con los de 1961, observamos que los hijos/as de migrantes españoles de la última corriente migratoria se insertan levemente en menor proporción en la clase media profesional y directiva (23% vs. 26,9%) y un poco más en la clase intermedia de técnicos/empleados/as y pequeños comerciantes (41,9% vs. 38,5%). Estas pautas sugieren que las familias pertenecientes a la corriente migratoria más reciente arribaron a una estructura social más consolidada, y probablemente más cerrada, por lo cual recorrieron en promedio trayectorias de movilidad social ascendente de más corta distancia.

En los dos grupos de nietos/as de migrantes españoles (con origen español en sus cuatro abuelos/as o mixtas con argentinos, y de familias europeas mixtas), destaca la pauta de un mayor acceso relativo a la clase directiva, profesional y empresarial (34,8% y 33,8% respectivamente). Este incremento en la participación en la clase media de mayor estatus en la generación de los nietos/as de españoles da cuenta de la continuación de procesos de movilidad social ascendente.

En suma, si tomamos en consideración que entre el 80% y el 90% de los migrantes europeos eran de origen de clase popular (labradores/as, campesinos/as u obreros), es posible reseñar las siguientes pautas: 1) los migrantes españoles, al igual que otros grupos de origen europeo, tuvieron altas tasas de movilidad ascendente intrageneracional; 2) el camino gallego de movilidad ascendente en la primera generación fue en gran medida la instalación de comercios en el terreno gastronómico; 3) los hijos/as de españoles, al igual que otros grupos de origen europeo, tuvieron tasas altas de acceso a la clase profesional, directiva y empresarial; 4) entre los hijos/as de españoles pertenecientes a la última corriente migratoria la inserción en esta clase disminuyó levemente en el marco de una sociedad menos dinámica; 5) entre los hijos/as de padres de españoles (gallegos) de la última corriente migratoria es algo más alta la permanencia en la pequeña burguesía comercial; 6) los hijos/as de españoles permanecen o descienden menos a la clase obrera no calificada; 7) los nietos/as incrementan su participación en la clase profesional, directiva y empresaria. Como corolario se desprende que las familias de origen español (al igual que otras nacionalidades europeas) recorrieron trayectorias de movilidad social ascendente, que con el paso del tiempo fueron adquiriendo un carácter más «escalonado».

Si bien estas pautas muestran dónde se insertan los hijos/as y nietos/as de españoles en la estructura de estratificación social, no nos permiten ahondar en los caminos recorridos para acceder a posiciones de clases medias. ¿Qué estrategias familiares desplegaron? ¿Qué oportunidades y obstáculos se encontraron con relación a los ciclos económicos del país? A través del análisis de biografías familiares buscamos indagar estas dimensiones.

5. Proyectos, estrategias y trayectorias de movilidad de las familias migrantes gallegas

La reconstrucción de biografías familiares permite comparar las diferentes estrategias de movilidad social intergeneracional⁴ que se pusieron en marcha por las familias de origen gallego y su impacto en las trayectorias de clase. Posibilita identificar cómo esas estrategias se van configurando a un lado y otro del Atlántico, en una articulación entre las movi­lidades geográficas y sociales. Para ello, del conjunto de personas entrevistadas, hemos seleccionado cuatro historias de familias con distintas trayectorias de clase (figura 1).

El principal argumento del análisis cualitativo se centra en que en un contexto se despliegan una serie de proyectos migratorios y estrategias de movilidad social que, junto a la estructura de oportunidades, van configurando las trayectorias de clase, articulándose diferentes factores en la configuración de los itinerarios de movilidad social de las familias gallegas en Buenos Aires. En primer lugar, presentaremos los proyectos migratorios y de movilidad social de

Figura 1. Trayectoria de clase de las familias seleccionadas

	Familia Coco	Familia Esteban	Familia Ana	Familia Carmen
Migrantes	Año de llegada: 1930 y 1937.	Año migración: 1950	Año de migración: 1949.	Año de migración: 1950.
Estrategia pequeña empresa y matrimonio endogámico	José, padre de Coco: migra en 1930. Galicia: labraba el campo y criaba algún animal.	Abuelo materno de Esteban. Galicia: obrero en carpintería. Buenos Aires: Pone su carpintería (junto a un socio gallego).	Padre de Ana. Galicia: trabajaba en el campo. Buenos Aires: empieza de camarero asalariado y luego pone un bar.	El abuelo migra primero y después llama a la mujer y los hijos. Abuelo: es carpintero en Galicia y sigue siendo carpintero asalariado en Buenos Aires.
Estrategia de ahorro e inversión	Buenos Aires: - Peón de almacén - Lechero - Bares (con socios gallegos) - Hotel (socios gallegos) Dolores (Lola), madre de Coco: migra en 1937. - Servicio doméstico - Lavaba ropa para afuera - Ayudaba en los comercios Ahorros: inversión en propiedades para alquilar en el país.	Abuela materna: ama de casa. Ahorros: compra su propia casa. Padre de Esteban. Año de migración: 1970. - Cuida al tío - Empleado garaje del tío - Hereda parte del garaje - Hace negocios con la herencia Ahorros: hace negocios y continúa con el garaje. Madre de Esteban: nace en Argentina de padres gallegos, lleva a cabo estudios que deja cuando se casa.	Madre de Ana: - Servicio doméstico - Ama de casa - Ayuda en el bar Ahorros: Invierten en propiedades para alquilar en Buenos Aires.	Abuela: ama de casa. Ahorros: no tienen ahorros.

4. A lo largo del análisis hemos tenido en cuenta tres generaciones: 1) migrantes: la mayoría de ellos corresponden a la última corriente migratoria que arribó a Argentina entre 1940 y 1960; hemos elegido una familia que migró en los años 30 debido a que aporta un punto de comparación para poder entender la dinámica de las migraciones posteriores; 2) hijos/as de migrantes: son los descendientes de los migrantes, pueden ser de dos tipos: a) migrantes, que nacieron en Galicia y se desplazaron a Argentina, reagrupados por su/s padre/madre/s; b) descendientes que nacieron ya en Buenos Aires, tras la emigración de su/s padre/madre/s; 3) nietos/as de los migrantes, nacidos en Argentina. Cabe señalar que podemos encontrar casos en los cuales los descendientes sean hijos/as y nietos/as de migrantes, a la vez.

Figura 1. Trayectoria de clase de las familias seleccionadas (*continuación*)

	Familia Coco	Familia Esteban	Familia Ana	Familia Carmen
Hijos/as de migrantes	Hijos/as, Coco y Aida Coco: abogado y comerciante.	Hijos y nietos (a la vez): Esteban y su hermano.	Hijos/as: Ana y su hermano.	Hijos/as: cinco (tres mujeres y dos hombres) nacen en Galicia y migran reagrupados por los padres. Dos hijas más nacen en Buenos Aires.
Aparece la estrategia educativa y continúa la pequeña empresa	- Abogado (Universidad de Buenos Aires) - Comercio de telas con el cuñado Se casa tiene un hijo. Aida: - Se casa tiene dos hijos - Estudió (no se recibió) - Jefa de sección en Aerolíneas Argentinas	Esteban: administración de empresa. Hermano: músico. Administran un bar vinculado a la comunidad gallega en Buenos Aires.	Ana: estudió secundaria y para contadora en la universidad, pero no deja los estudios cuando se casa. Trabaja con el marido en seguros hasta que llega la crisis de 2001 y el marido se queda en paro. Montan un bar en un local que les ceden los padres de Ana. Hermano de Ana: Estudió secundaria, taxista.	Fernanda (hermana mayor). - Tenía un almacén - Muere Madre de Carmen (llega con 13 años secundogénita): - Servicio doméstico - Asalariada en un taller - Se casa (transportista) y tiene tres hijas (hermana mayor, Carmen y hermana menor) - Hereda de Fernanda - Cuida a la hija discapacitada de Fernanda y administra sus bienes Hermanas menores (3): una llega pequeña. Dos de ellas nacen en Argentina. Estudian hasta secundaria y se casan con maridos argentinos. Hermanos (2): realizan trabajos manuales como asalariados.
Nietos/as de migrantes	Nietos: Hijo de Coco: ingeniero. Hijo de Aida: investigador y profesor universitario. Hijo de Aida: diseñador y arquitecto.	Nietos: Esteban y su hermano, además de hijos de padre migrante, son nietos de la migración gallega (por parte de los abuelos maternos).	Nietos/as: estudiaron en la universidad, pero con la crisis de 2001 migran a España. Hijo de Ana: empleado de seguridad en Galicia. Hija de Ana: cajera de supermercado en Galicia.	Nietos/as: Carmen: estudios universitarios. Hermana de Carmen: estudios terciarios de magisterio. Sus primos: Solo una estudia en la universidad. Tres de ellos migran a España tras la crisis de 2001. Realizan trabajos manuales.
Revalorización de la estrategia educativa vs. no revalorización y «retorno a las raíces» (migración a España)				

Fuente: elaboración propia sobre la base de los datos del trabajo de campo.

la migración gallega a Argentina. En segundo lugar, analizaremos cinco estrategias de movilidad social: la estrategia empresarial y patrimonial; la estrategia matrimonial; la estrategia educativa; el papel del capital social como soporte de los procesos de movilidad y la estrategia de movilidad espacial o «retorno a las raíces». Por último, trazamos las trayectorias intergeneracionales de movilidad social de las cuatro familias seleccionadas.

5.1. «Hacer las Américas»: un proyecto migratorio a largo plazo

Los movimientos migratorios a ultramar tienen sus orígenes en la estructura económica y social de Galicia del siglo XIX, fundamentada, según Bertrand (1999), en una sociedad campesina con un sistema de transmisión de las explotaciones agrarias no igualitario (basada en el sistema de foros). La generalización de un celibato campesino, para aquellos hijos sin posibilidades de herencia, hacía que estos estuviesen disponibles para migrar en búsqueda de rentas y de mayores facilidades para desarrollar una vida matrimonial. En el siglo XX este sistema deriva en otro basado en la subdivisión de la tierra, que genera la multiplicación de minifundios, cuya explotación no alcanza a cubrir las necesidades de reproducción familiar, por lo que muchos (sobre todo varones) migran. Además, la herencia de una cultura de la emigración permanecería anclada en la sociedad gallega (Bertrand, 1999). No obstante, este sistema migratorio no se reproduce de la misma manera. En efecto, la emigración continental en la década de 1960 se inserta, según Bertrand (1999), en «un nuevo modelo migratorio definido por su carácter circunstancial, transitorio, temporal» (p. 448), que trae consigo retornos continuos a las parroquias de origen⁵. La comparación con la migración europea es útil para sacar a la luz que mientras los migrantes que tomaron rumbo a Europa lo hicieron con carácter marcadamente temporal, con una fuerte presencia del «mito del retorno» (Oso, 2004), los migrantes de ultramar presentaban un proyecto migratorio que requería de un asentamiento más a largo plazo en el país de destino: el proyecto de movilidad social estaba fundamentado en invertir en América. La migración a Argentina entre 1880-1930 se encontró con una sociedad dinámica que multiplicaba oportunidades educativas y ocupacionales, lo que favorecía la puesta en marcha de emprendimientos comerciales. Veamos cómo se articuló, en el caso de la emigración gallega a Argentina, este proyecto migratorio con las estrategias de movilidad social desarrolladas por los migrantes.

5.2. Estrategias intergeneracionales de movilidad social

5.2.1. La estrategia empresarial y patrimonial

Una de las principales estrategias de movilidad social de los gallegos en Argentina fue la empresarial, que la diferencia, en buena medida, de la migración

5. Esta temporalidad de la migración continental estuvo condicionada por la canalización de estas corrientes migratorias a través de la política de «trabajadores invitados» que se desarrolló en los países europeos y fue sostenida igualmente por el gobierno franquista (Oso, 2004).

a Europa, apoyada en el trabajo asalariado, donde los emprendimientos eran minoritarios. Instalar pequeños comercios, principalmente gastronómicos o talleres, fue una de las vías de ascenso de los migrantes europeos de origen de clase popular en Argentina. Según Nuñez Seixas (2007), el éxito de los comercios de gallegos se basó en las bajas necesidades de inversión inicial y la expansión del comercio minorista o intermediario, la garantía que otorgaba disponer de cierto mercado conformado por los propios migrantes para productos gallegos o españoles y la densidad de las redes microsociales de paisanaje y vecindad, que brindaban entreayudas y limitaban la competencia. La maximización de márgenes de beneficio se fundamentó en la autoexplotación personal y la incorporación de mano de obra migrante (que se caracterizaba por ser más barata y de mayor confianza, basada en el compromiso con el negocio al compartir propietarios y empleados una expectativa de rápido ascenso social dentro del ramo de actividad). En palabras de este autor: «Esa ascensión social no siempre llevaba a convertirse en propietario de una gran empresa. Pero sí podía suponer pasar de mozo a propietario o copropietario de una panadería, de una confitería, de un horno o una pequeña empresa panificadora» (Nuñez Seixas, 2007: 38-39). La estrategia empresarial gallega se caracterizó igualmente por el establecimiento de un sistema de sociedades que estaba fundamentado en la unión de capitales para la puesta en marcha de negocios por parte de socios pertenecientes a la comunidad gallega. Eran sociedades que funcionaban de palabra y estaban basadas en la confianza de las redes comunitarias. Esta estrategia empresarial se sustentó igualmente en el desarrollo de una vida austera, que potenciaba el ahorro y la inversión del dinero fundamentalmente en bienes patrimoniales (Dalle, 2016). Veamos cómo se plasmó la estrategia empresarial en el caso de las familias entrevistadas.

Los padres de Coco parten de Galicia en la década de 1930. Se reencuentran y se casan en Buenos Aires. El padre de Coco comenzó trabajando de peón de almacén y luego de ayudante de lechero, hasta que aprendió el oficio y se puso por su cuenta. La madre trabajaba inicialmente como empleada doméstica. Durante las décadas de 1950 y 1960, bajo el impulso industrialista del primer peronismo y el desarrollismo, Buenos Aires continuó su proceso de expansión. Con él florecían actividades comerciales y la familia fue progresando económicamente y, junto a socios paisanos, compró bares donde trabajaban los diferentes miembros de la familia. Cuando los hijos/as eran pequeños, la madre lavaba ropa para otras familias del barrio. Luego ayudó al padre en sus comercios, como las esposas de sus socios paisanos. Trabajaban un comercio por vez, «día y noche», lo «levantaban» y luego lo vendían. Años más tarde, junto a su compadre de toda la vida, el padre de Coco tuvo un hotel. La familia invirtió sus ahorros, labrados con trabajo duro y una vida austera en propiedades. «Los gallegos no sabían de sistema financiero, invertían en ladrillos».

Los padres de Ana migran desde Galicia a finales de la década de 1940. Se conocen y se casan en Buenos Aires y tiene dos hijos/as (Ana y su hermano). El padre, después de pasar por el empleo en la restauración como asalariado, decide montar su propio bar. La madre, que al llegar a Argentina trabajó en

servicio doméstico, una vez tiene a sus hijos/as y mientras los niños son pequeños, es ama de casa y se dedicaba a las labores de cuidado y del hogar. Con la ampliación de la avenida 9 de Julio, la pareja pierde el local del negocio y montan un nuevo bar en la misma casa que habían construido y donde vivían. A partir de ese momento, la madre de Ana empieza a trabajar en el negocio familiar. Todas las inversiones realizadas por la pareja fueron para la compra de bienes inmuebles, con el destino de alquilarlos y obtener rentas.

El padre de Esteban llega a Argentina en 1970. Un tío migrante, que gozaba de buena posición, enferma y le «reclama»⁶ para cuidarle. Al llegar a Buenos Aires empieza a trabajar en el garaje propiedad del tío, y se ocupa de él hasta que fallece. En agradecimiento, hereda de este familiar una parte del garaje, lo cual supone un impulso que genera un encadenamiento de emprendimientos (compra departamentos que alquila) que le garantiza una buena posición social. En la colectividad, conoce a una hija de gallegos, con la que se casa y tienen dos hijos/as (Esteban y su hermano). Como vemos, Esteban y su hermano ocupan una doble posición: son hijos y nietos de gallegos. En la historia del abuelo materno también se observa la estrategia emprendedora característica de la colectividad. El abuelo de Esteban migra a Buenos Aires en 1950, donde conoce a su mujer gallega, que trabajaba en servicio doméstico, y tienen una hija, la madre de Esteban. En Galicia era carpintero y, al llegar a Buenos Aires, empieza a trabajar como asalariado en una carpintería. Con un socio, abren un taller que comparten y posteriormente compran una casa donde viven las dos familias. A diferencia del padre de Esteban, el abuelo materno, solo consigue una movilidad social de corta distancia, porque no dispone de capital patrimonial (que sí hereda el padre de Esteban de su tío). Pero ambos utilizan la estrategia empresarial como la principal vía de ascenso social.

Las historias familiares muestran cómo, aunque los hombres establecían las sociedades empresariales y protagonizaban los emprendimientos, las mujeres trabajaban en los negocios familiares (bares, hoteles, etcétera), apoyando la estrategia empresarial. Por lo general, iniciaban su trayectoria laboral como asalariadas en el servicio doméstico, empleo que solían dejar con la maternidad. Algunas combinaban las labores domésticas y el cuidado de hijos/as con trabajos que podían hacer desde casa (lavar ropa, costura, etcétera), y trabajando en el negocio familiar una vez crecían los descendientes (caso de las madres de Coco, Ana y de la abuela de Esteban).

Como vemos, las cadenas empresariales de gallegos fueron una de las principales vías distintivas de movilidad social en Argentina. Lo relevante es cómo estas cadenas se han ido construyendo a lo largo de las diferentes corrientes migratorias. Se implantaron ya en las primeras migraciones a Argentina de principios del siglo XX, como muestra la historia familiar de Coco, y las redes migratorias fueron consolidando esta cultura y estrategia empresarial. La acumulación monetaria y patrimonial dio lugar a herencias, que amortiguaron los momentos de recesión económica, como muestra la familia de Carmen.

6. El reclamo era el pedido de autorización de migración.

El abuelo de Carmen llega a Buenos Aires en los años cincuenta y se ocupa como carpintero asalariado, trabajo que ya realizaba en Galicia. Al poco tiempo llama a la mujer y a cinco hijos/as: Fernanda (hermana mayor), Paquita, (madre de Carmen, segundogénita), dos varones y una niña pequeña. En Argentina nacen dos hijas más. Del conjunto de los hermanos, Fernanda, la hermana mayor, es la que tuvo un mayor ascenso social, gracias a la estrategia gallega clásica de emprendimiento (montó un almacén). Cuando fallece, la hija discapacitada de Fernanda queda a cargo de Paquita, que asume la tutela oficialmente y pasa a administrar los bienes de la herencia, de forma que mejora la situación económica de la familia. Un nuevo caso de herencia en agradecimiento por los cuidados, como vimos en el caso del padre de Esteban. Pasemos a desarrollar la segunda de las principales estrategias de movilidad social puestas en marcha por la migración gallega en Argentina: la matrimonial.

5.2.2. *La estrategia matrimonial*

Entre los migrantes gallegos se observa una fuerte endogamia. Muchos de los pioneros del éxodo acaban casándose con otros compatriotas gallegos, uniones favorecidas por la densidad de las redes sociales de la colectividad en Buenos Aires (Fariás, 2012). Estas uniones fueron igualmente homogamas en términos de clase social, de tal manera que «el matrimonio no constituyó una vía directa de movilidad ascendente a través del enlace con alguien que está en una posición de clase más alta, tanto en términos económicos como de mayor prestigio, más bien son parejas homogamas que tienen una aspiración de ascenso social y van armando un proyecto juntos» (Dalle, 2013: 382). Es el caso de los abuelos de Esteban y de los padres de Coco y Ana. Todos ellos migran solos, conocen a sus parejas gallegas en Buenos Aires y se casan. En los tres casos, los hombres eran trabajadores manuales asalariados cuando llegaron a Argentina, donde conocen a sus mujeres, ocupadas en el servicio doméstico. Queremos resaltar que la estrategia empresarial de movilidad social estuvo claramente apoyada en la conformación de estos matrimonios homogamos y endógamos. Según el modelo familiar de la época, el hombre se ocupaba inicialmente de las tareas productivas y la mujer de las reproductivas, pero apoyando igualmente en el negocio familiar. No obstante, esta endogamia matrimonial se va perdiendo en las siguientes generaciones, aunque no siempre. La historia de la familia de Carmen es un caso interesante. Muestra cómo influye la edad de llegada de los hijos/as a Argentina en la reproducción o no los matrimonios endogámicos, y saca a la luz que los hijos/as de migrantes que llegan pequeños o que nacen ya en Argentina participan en ámbitos de sociabilidad más abiertos, sobre todo a través de las instituciones educativas, que les permiten ir saliendo del «mercado matrimonial gallego».

Vimos como la madre de Carmen, Paquita, fue de las hermanas en su familia que llega a Argentina a una edad más avanzada (13 años). Se casa con un argentino transportista de hacienda, reproduciendo un matrimonio homogamo en términos de origen social. El esposo no tiene un trabajo lo suficientemente solvente, por lo que Paquita siempre tuvo un trabajo remunerado (cuidando

niños y en una fábrica de pantalones), que compatibiliza con el cuidado de sus tres hijas. No obstante, la situación de sus hermanas menores es diferente. Una de ellas migró siendo muy pequeña, las otras dos nacieron ya en Argentina. Por ello, tuvieron la posibilidad de cursar hasta la educación secundaria, lo cual les abrió el paso en el mercado matrimonial. Así, vivieron un ascenso social vía matrimonio, ya que se casaron con maridos argentinos de posición económica solvente. No obstante, la vía de ascenso social matrimonial es inestable, dependiente y puede alterarse con el paro, el divorcio o la defunción del marido. En efecto, para las tres hermanas menores, la trayectoria de movilidad social se ve truncada cuando fallecen sus maridos o estos se quedan en paro. Actualmente, tienen que incorporarse al mercado de trabajo a edad avanzada, sin experiencia laboral previa, en un contexto donde los estudios secundarios no están tan valorados, y ocuparse en empleos no cualificados (cuidando niños, en la portería de colegios). Según Carmen, al final las hermanas pequeñas (sus tías) se insertan en el mismo tipo de trabajo que desarrollaron las mayores (su madre y su tía Fernanda) en su juventud. Veamos cómo, más allá de abrir las puertas del mercado matrimonial endogámico, la educación constituyó la principal vía de ascenso social para hijos/as y nietos/as de gallegos.

5.2.3. La estrategia educativa de los descendientes de los migrantes

Una vía central de ascenso de los hijos/as y nietos/as de inmigrantes europeos de origen de clase popular en Argentina fue la educación universitaria, que no es distintiva de la comunidad gallega, sino que es igualmente propia de otras colectividades de ultramar (Dalle, 2016). El título universitario sirvió para acceder a ocupaciones profesionales, y ascender en la carrera gerencial y administrativa. Veamos, no obstante, cómo la estrategia educativa, en el marco de los procesos migratorios, conlleva una complejidad que hace que para algunos descendientes haya sido una herramienta de ascenso social más útil que para otros.

El logro educativo de los descendientes de gallegos

La familia de Coco ilustra la vía de movilidad social ascendente de los hijos/as y nietos/as de inmigrantes gallegos a través de la educación universitaria. Coco terminó los estudios de abogacía, y a su hermana le faltaron solo cuatro materias para recibirse de licenciada en Química, pero pudo hacer carrera en Aerolíneas Argentinas. Cuando Coco se licenció su padre lloró cuatro días seguidos. No podía entender cómo su hijo había llegado tan lejos. La obtención del título universitario significó un orgullo para la familia. ¿Qué factores posibilitaron este salto entre generaciones?

En primer lugar, el progreso económico de la familia a través de la instalación de bares con socios paisanos fue brindando una base de bienestar económico para que los hermanos pudiesen estudiar, lo cual pone de relieve que las estrategias que pusieron en marcha las familias gallegas en Buenos Aires no se desarrollan de forma aislada, sino que se articulan unas con otras, complementándose a la hora de configurar senderos de movilidad social ascendente.

En efecto, las estrategias empresarial/patrimonial y matrimoniales de los padres apoyaron la estrategia educativa para los hijos/as.

En segundo lugar, se creaba un clima propicio para el estudio y ámbitos de autonomía, socializando a los descendientes en una cultura austera, valores rígidos y ansias de superación. Y fomentando la elección de carreras prácticas, con salida laboral (Pérez-Prado, 2007). Coco tuvo un buen desempeño en la universidad; si bien, su trayectoria laboral presentó vaivenes. Tuvo mayores dificultades para insertarse en la profesión, en comparación con los hijos/as de abogados u otros profesionales, quizás porque no contaba con un capital social de origen favorable. No obstante, incursionó en espacios de sociabilidad más abiertos, desarrolló la abogacía, bastante vinculado a la comunidad gallega, y emprendió una sedería familiar con su cuñado de origen judío sefaradí. Coco fue el primero de su generación en titularse en la universidad, tanto de la familia que migró a Buenos Aires como de la que permaneció en Galicia. Aunque su trayectoria no haya significado avances económicos respecto de sus padres, lo fue, sin dudas, en términos de estatus, inaugurando la vía universitaria que continuaron su hijo y sus sobrinos, profesionales, que, en la actualidad, forman parte de las clases medias de mayor estatus de Buenos Aires. No obstante, la estrategia de movilidad social a través de las credenciales educativas no siempre fue exitosa, como veremos a continuación.

Mecanismos de bloqueo a la movilidad social educativa: género, posición en la familia y en el ciclo migratorio

Las biografías familiares señalan que el género, articulado con la posición de los hijos/as en la familia (primogénitos, benjamines, segundogénitos, etcétera) y en el ciclo migratorio (si migran pequeños, en edad más avanzada o si nacieron en Argentina), determina una inversión diferencial en educación. Retomemos la historia de Carmen.

Como ya vimos, el abuelo de Carmen emigra solo, abriendo camino. Durante los dos años que está ausente, la hija primogénita (Fernanda) mantiene a la familia que queda en Galicia, apoyada por la segundogénita (Paquita, la madre de Carmen). Las dos van de pueblo en pueblo cosiendo y cuidan de sus hermanos. Aunque para Paquita estudiar era su máxima aspiración, consigue solo acabar sexto grado de primaria. Al llegar a Argentina, se ocupa en el servicio doméstico interno, empujada por sus padres, que no la apoyaron para que prosiguiese los estudios. Esta historia muestra cómo es esencial la posición de los hijos/as en la familia en el momento de la migración. Paquita, al ser una de las hermanas mayores y mujer, tiene que asumir responsabilidades productivas y reproductivas, y ayudar económicamente, con su trabajo, y en los cuidados del hogar, lo cual bloquea su posible ascenso social a través de la educación, mientras que sus hermanas más pequeñas, que emigraron siendo niñas o que nacieron en Argentina, pudieron lograr un nivel de estudios secundarios.

Sin embargo, las hijas de Paquita, Carmen y su hermana, pudieron disfrutar de una movilidad ascendente a través de la educación. Carmen cursaba estudios de historia y era docente en el momento de la entrevista. Su hermana terminó

la carrera de magisterio y era profesora. De alguna forma, el hecho de que la madre no pudiese estudiar influyó para que fomentase la estrategia de movilidad educativa para sus descendientes. Y hoy en día Paquita está orgullosa de que sus «hijas doctoras» hayan podido alcanzar el sueño que ella vio truncado por ser mujer, así como por su posición en la familia (segundogénita) y en el ciclo migratorio (llegada a Argentina en edad más avanzada).

Por último, las hijas de gallegos, al igual que otras mujeres, de origen migratorio europeo o nativas del AMBA en las décadas de 1960 y 1970, también vieron afectada la trayectoria educativa con la llegada de la maternidad. Esta pauta responde a un modelo de familia de clase media y clase obrera consolidada, según el cual la división de roles en el matrimonio implicaba que el marido fuera el sostén económico del hogar y su fuente de autoridad, y la esposa, la encargada del cuidado del hogar y fuente de afectividad de los hijos/as. Este modelo familiar había cristalizado en las décadas de 1940 y 1950, y aunque se fue resquebrajando, siguió irradiando su influjo en las décadas posteriores, en particular el papel diferencial en la crianza de los hijos/as (Torre, 2010). Este bloqueo de la trayectoria educativa es recurrente en las biografías familiares, sobre todo entre las hijas de migrantes. Es el caso de la madre de Esteban, Ana, así como de la hermana de Coco y de muchas otras mujeres que participaron del estudio. El bloqueo en la trayectoria educativa del matrimonio y la maternidad no está presente entre las nietas de las familias entrevistadas.

5.2.4. Las redes sociales como soporte de procesos de movilidad ascendente

La inversión en capital social también constituyó una estrategia de movilidad social ascendente para las familias de origen gallego, que se plasmó de forma diferente en unos casos y otros. Algunas familias decidieron invertir en capital social coétnico, mientras que otras optaron por alejarse de las redes de la colectividad.

La apuesta por invertir en capital social gallego

Como ha resaltado la literatura sobre migraciones, el apoyo en las redes sociales coétnicas constituye un elemento crucial para la inserción laboral en la sociedad de destino y el desarrollo de emprendimientos (Waldinger et al., 1990). Las redes sociales, que servían de puente entre ambos lados del Atlántico, brindaban información sobre oportunidades en Buenos Aires a los que aún no habían tentado la aventura, y a los recién llegados, un techo, comida y contactos para acceder al primer empleo. Significaban también ámbitos de sociabilidad donde recrear la cultura de origen (Germani, 1966; Devoto, 2003; Torre, 2010), y ámbitos propicios para encontrar pareja de origen gallego. Además de los contactos sociales informales, los gallegos, al igual que otros grupos de origen europeo, desarrollaron una densa red de asociaciones mutuales de asistencia social, primero de nivel localista: según provincias o comarcas, pero perduraron las de índole más amplio, sobresaliendo el Centro Gallego de Buenos Aires. Así, para la generación de migrantes, el apostar por capital social gallego favoreció, en los inicios del proceso migratorio, el arraigo en Buenos Aires, y desempeñó

un papel central en los procesos de movilidad social ascendente, al canalizar los emprendimientos comerciales y apoyar los matrimonios endógamos.

El recurso del capital social coétnico alcanzó igualmente a alguno de los descendientes de la migración. En efecto, algunas familias optaron por socializar a sus hijos/as y nietos/as en la colectividad frecuentando las asociaciones. Es el caso de los hijos/as de Ana. Ambos se acercaron a la cultura gallega a través del baile y la participación en el movimiento asociativo, vínculo que potenció, aún más, la decisión de migrar a Galicia, en un «retorno a las raíces» que, más allá de tener un carácter meramente instrumental, como en otros casos —recuperación de la nacionalidad española con fines de facilitar la migración en contextos de crisis (Golías, 2017)—, estuvo igualmente potenciado por la socialización en la colectividad gallega.

La estrategia de distanciamiento de la colectividad gallega

Otras familias optaron por salir de las redes coétnicas. Esta estrategia se reproduce, sobre todo, entre los hijos/as de gallegos, y está igualmente presente en el caso de otras colectividades mayoritarias de migrantes (italianos de distintas regiones). La disolución de los lazos y la cultura étnica «...fueron secretamente autorizados en la intimidad de los hogares de los hombres y mujeres que vinieron a hacer la América... con el intento de que sus hijos/as salieran sin hipotecas en busca de las oportunidades que prometía el país» (Torre, 2010: 179). El distanciamiento respecto a la colectividad se llevó a cabo con la idea de que se diese una inserción en ámbitos de sociabilidad más amplios que pudiese permitir una movilidad social de larga distancia. E implicó que las pautas matrimoniales de la segunda generación fueran más abiertas.

La familia de Coco ilustra bien la estrategia de distanciamiento. Aunque Coco y su hermana se criaron en un hogar gallego extenso, que acogía a tíos/as y primos/as que migraban, tendieron a tomar distancia de los espacios de sociabilidad de la colectividad. La madre no quería que Coco se juntara con los amigos del barrio, por ello los veranos lo mandaba a trabajar a un puesto de venta de frutas y verduras de un tío. Coco contó en su relato que «quería estudiar para dejar de ser como los gallegos brutos de la esquina», que era como llamaban a su familia.

Como vemos, las estrategias de inversión en capital social coétnico o de distanciamiento de las redes de sociabilidad gallegas están articuladas con el resto de estrategias. En el caso de la primera generación, los fuertes lazos de solidaridad entre la comunidad gallega fueron clave a la hora de llevar a cabo procesos de movilidad social ascendente, favoreciendo la vía empresarial, a su vez, apoyada por el matrimonio endogámico. Entre la segunda generación, algunos hijos/as combinaron la apuesta por la movilidad social educativa, con el distanciamiento de la comunidad gallega. Por último, la socialización en el ámbito de la colectividad también sirvió de sustento, junto a la nacionalidad, para algunos nietos/as de migrante que optan por migrar a Galicia. Pasamos a profundizar en esta última estrategia de ascenso social: el «retorno a las raíces».

5.2.5. *El «retorno a las raíces» de descendientes de gallegos*

La llegada de la crisis de 2001 suscitó para muchas familias de gallegos un «retorno a las raíces», en la medida en que muchos descendientes de migrantes aprovecharon algunos recursos, como la nacionalidad española, redes de contacto que les proporcionaba ser hijos/as o nietos/as de la migración, para hacer las maletas y emprender rumbo a España (Golfías, 2017; Oso et al., 2008). Atraídos por el *boom* económico que se desarrolló en España a principios de siglo, muchos descendientes de gallegos aprovecharon las oportunidades que brindaba la demanda de mano de obra no cualificada, sobre todo en el sector de la construcción y de servicios personales. Además de ubicarse en estos yacimientos de empleo, que el mercado de trabajo español reservó para la población inmigrante, los llegados de Argentina destacaron en Galicia por la puesta en marcha de emprendimientos, impulsados por la mentalidad empresarial que habían heredado de sus progenitores (Oso et al., 2007).

El «retorno a las raíces» fue una estrategia puesta en marcha por algunos de los descendientes de gallegos, tales como los hijos/as de Ana y los primos de Carmen. Los hijos/as de Ana estudiaron en la universidad, uno la carrera de dirección de cine y otra grafología, de manera que la familia avanza un escalón más en el plano de la movilidad social educativa. En el caso de Ana, el estar en contacto con la colectividad gallega (directora de un cuerpo de baile gallego) ha supuesto un recurso adicional, además del acceso a la nacionalidad y las redes de contacto, que ha servido a los hijos/as (que también bailan folclore gallego) para ganar un vínculo emocional y cultural con Galicia, que ha sido determinante para impulsar el nuevo proceso migratorio de los jóvenes. No obstante, a pesar de sus estudios universitarios, los hijos/as de Ana ocupan puestos de trabajo no acordes a su cualificación, y trabajan en Galicia como empleados no cualificados (empresa de seguridad y cajera de supermercado), lo que les lleva a un desclasamiento, en sintonía con lo vivido por muchos compatriotas argentinos que migraron a España tras la crisis de 2001 (Jiménez Zunino, 2011).

Por último, en la familia de Carmen también encontramos presente la estrategia de basada en el «retorno a las raíces»; si bien se trata de una migración de carácter más instrumental y con menos «atracción emocional», en comparación con los hijos de Ana. En efecto, tres de los primos de Carmen, que no estuvieron socializados en las redes de la comunidad, pero aprovechando igualmente los recursos que el origen español les proporciona (nacionalidad), deciden migrar a España tras la crisis de 2001. Y en este caso, no lo hacen a Galicia, sino a Palma de Mallorca, puesto que tienen menos arraigado el vínculo emocional con el país de origen de sus abuelos. Les va bien, pero no salen del trabajo poco cualificado y, al llegar la crisis económica española de 2008, los más pequeños se ven obligados a regresar a Argentina para insertarse igualmente en empleos menos cualificados.

5.3. *Trayectorias familiares de clase*

Pasamos a describir en qué medida las estrategias de movilidad social puestas en marcha por las familias entrevistadas, influidas por los proyectos migratorios

y articuladas con la estructura de oportunidades, van configurando las trayectorias intergeneracionales (abuelos, hijos/as y nietos/as) de clase: ascendentes, descendentes o de reproducción social.

5.3.1. Movilidad social ascendente de larga distancia y arraigo en Buenos Aires

La historia de familia de Coco representa un tipo de trayectoria típica de movilidad social ascendente a través de tres generaciones⁷ de familias de origen gallego en Buenos Aires que arribaron dos décadas antes (que las otras tres familias estudiadas) en un contexto de expansión de mayores oportunidades. En esta trayectoria familiar se advierte, en términos de Bourdieu (2011), una reconversión relativamente exitosa de capital económico hacia el capital cultural. La tercera generación cuenta en sus espaldas con la acumulación económica desarrollada sobre todo en la primera generación y mayor capital cultural otorgado por la segunda para insertarse con mayor éxito en su ámbito de desempeño profesional. Se trata de una familia plenamente arraigada en Buenos Aires, distanciada de las redes de la colectividad gallega, para la cual la combinación de capitales le permitió sortear las crisis económicas de Argentina del último cuarto del siglo XX y continuar luego su camino de ascenso en un contexto de expansión económica.

5.3.2. Movilidad social ascendente de corta distancia, estancamiento y retorno a las raíces

En la familia de Ana, la estrategia de movilidad social centrada en el emprendimiento y la acumulación de bienes patrimoniales, en el marco de una estructura de oportunidades favorable (sociedad abierta de los años cincuenta), permitió una movilidad social ascendente de corta distancia para la primera generación (abuelos). La estrategia de inversión en educación universitaria para la segunda generación se ve truncada, en el caso de Ana, por la llegada temprana del matrimonio y la maternidad. La crisis económica de 2001 impacta en la trayectoria de movilidad social de la familia, y lleva finalmente a la segunda generación a reproducir las ocupaciones que desarrollaron sus padres (pequeños empresarios). El capital patrimonial que hicieron los gallegos de la primera generación a través de pequeños comercios ha permitido amortiguar los efectos de la crisis económica para los hijos/as, ya que les ha brindado posibilidades para salir de la recesión a través del emprendimiento (ayuda para la inversión inicial y socialización en el trabajo por cuenta propia). Por su parte, los nietos/as, que no ven revalorizados sus títulos universitarios en el contexto social argentino poscrisis y atraídos por el vínculo emocional con Galicia (socializados en la colectividad) optan por «el retorno a las raíces», lo cual les lleva a reproducir ocupaciones no cualificadas, como hicieron sus abuelos al llegar a Buenos Aires.

7. En este apartado nos referimos a este término para hacer alusión a las diferentes generaciones familiares.

5.3.3. *Movilidad social ascendente y reproducción en las clases medias a través de la vía de la pequeña empresa familiar, sin una «nueva migración»*

En la familia de Esteban se da una movilidad ascendente intrageneracional del abuelo materno, pero de corto alcance, de carpintero asalariado a pequeño empresario dueño de una carpintería. Por su parte, se constata una movilidad ascendente para el padre, quien gracias a la herencia que recibe del tío entra en la cadena de los negocios de gallegos y consigue una buena posición empresarial (garaje, otras inversiones). No obstante, la madre ve frenada su movilidad social educativa por el matrimonio. En el caso de Esteban y su hermano (hijos/as y nietos/as de migrantes), constatamos una movilidad social intergeneracional en lo relativo a la trayectoria educativa (los dos estudian en la universidad, uno administración de empresas, el otro música). Si bien en el momento de la entrevista se constataba un estancamiento en la movilidad laboral: ahora gestionan un bar, por lo que son pequeños empresarios, reproduciendo así la ocupación del padre. Gracias a la herencia de la «cultura empresarial», pueden hacer frente a las dificultades de revalorizar su título universitario.

5.3.4. *Reproducción en la clase obrera urbana y ascenso social con arraigo*

En cuanto a la familia de Carmen, observamos la permanencia en la clase obrera urbana para la primera y segunda generación, ya que no logran salir de trabajos manuales asalariados. El género y la posición en la familia y en el ciclo migratorio de Paquita, la madre, limitan sus posibilidades de ascenso social vía educación al llegar a Argentina; su matrimonio, con un obrero de su misma condición social, tampoco ayuda en su camino de ascenso social. Sí mejora su situación económica gracias a la herencia de su hermana Fernanda, que sigue la estrategia de los empresarios gallegos. La movilidad intergeneracional ascendente, para esta familia, está sobre todo protagonizada por las nietas de la migración, Carmen y su hermana, que consiguen diplomas universitarios y una posición en el mercado de trabajo acorde a su nivel de estudios, y a quienes «no se pasa por la cabeza la idea de migrar». Sí lo hacen sus primos, pero más por una razón instrumental (disposición de la nacionalidad española) que de vínculo emocional, a diferencia de los hijos de Ana.

6. Conclusiones

En este estudio articulamos el análisis de pautas y estrategias de movilidad social intergeneracional de familias migrantes gallegas pertenecientes a la última corriente migratoria que arribó a Argentina entre 1940 y 1960.

El análisis cuantitativo mostró altas tasas de movilidad ascendente de corta distancia de la primera generación. Los migrantes gallegos pasan de ser labradores/as a obreros/as en Buenos Aires: los hombres se insertan principalmente en el sector de servicios como mozos o lavacopas en restaurantes, lecheros, entre otros, aunque también en frigoríficos y otras industrias; las mujeres, como empleadas domésticas u obreras textiles. Después de un período de asentamiento

to, una proporción considerable de los migrantes experimenta una movilidad intrageneracional ascendente, de obreros/as a pequeños/as comerciantes.

Respecto a hijos/as de migrantes gallegos de la corriente de posguerra, constatamos una inserción en el estrato inferior de clases medias, siguiendo los comercios de sus progenitores o a través de empleos técnicos o administrativos. De manera similar a otros grupos de origen europeo, tuvieron altas tasas de acceso al estrato superior de clases medias a través de la obtención de títulos universitarios, aunque levemente inferiores, en comparación con los hijos/as de migrantes de la primera corriente migratoria (1857 y 1936).

En cuanto a los nietos/as de migrantes gallegos, se insertan en la clase media directiva/profesional en una proporción similar a otros grupos de origen europeo y en mayor medida que el promedio, y adquieren credenciales de títulos universitarios. Una proporción considerable parte del estrato inferior de clases medias: sus padres eran comerciantes, técnicos o empleados, lo cual da cuenta de la continuidad de procesos de movilidad social ascendente de las familias de origen gallego en Buenos Aires.

No obstante, el análisis cuantitativo no muestra cuáles fueron los principales determinantes que, en un contexto de migración internacional, indujeron a los gallegos y sus descendientes a desarrollar estas pautas de movilidad social. Tampoco saca a la luz la complejidad de las trayectorias de clase y estrategias de movilidad social, marcadas por las diferencias de género y el contexto de oportunidades. El análisis cualitativo permite visibilizar, más allá de la inversión en educación, otras dimensiones en las trayectorias de movilidad social: las estrategias empresariales y patrimoniales, incluyendo las herencias; las estrategias matrimoniales; la fuerza de los vínculos con el capital social coétnico, y las estrategias de movilidad espacial (tránsitos de ida y vuelta en el espacio transnacional).

Las biografías familiares han puesto de manifiesto que la estrategia más óptima de ascenso de los migrantes gallegos de posguerra fue desarrollar emprendimientos con socios paisanos (restaurantes, almacenes, panaderías y hoteles), siguiendo el camino que iniciaron sus predecesores de la primera corriente migratoria e impulsados por ellos. Aunque los gallegos de posguerra llegan a Buenos Aires en el contexto de una estructura de clases más consolidada y más cerrada al ascenso social vía propiedad de capital, el apoyo de las densas redes sociales y empresariales que disponía la colectividad, tejidas y consolidadas a través de las diferentes corrientes migratorias, ayuda a que consigan abrirse camino, a través del emprendimiento, en un contexto menos favorable.

Esta estrategia empresarial fue igualmente favorecida por el proyecto migratorio. Los migrantes gallegos de posguerra en Buenos Aires, a diferencia de los que marcharon a Europa en los años 60-70 (proyecto migratorio de ahorro, retorno e inversión en Galicia), buscaron un mayor asentamiento en el contexto de acogida y centraron su estrategia de movilidad social en invertir las ganancias en Argentina.

La estrategia empresarial se fundamentó igualmente en la conformación de matrimonios endogámicos de clase obrera que encaran un proyecto de ascenso

social juntos llevando una vida austera y frugal, en el que es central el rol de las mujeres, que combinaron las labores reproductivas en el hogar con el trabajo en los comercios familiares. Tal y como han puesto de manifiesto igualmente otros estudios (Nuñez Seixas y Farías, 2012: 70), este trabajo muestra que en las familias gallegas se da una transmisión intergeneracional de valores vinculados al «trabajo duro» y el «ahorro», que en la primera generación de migrantes se materializa en la compra de propiedades, alquiladas, con frecuencia, para incrementar los ingresos. La continuidad de los emprendimientos comerciales familiares permitió a los descendientes de gallegos amortiguar épocas de crisis, y las herencias fueron un trampolín para la movilidad social. En la generación de los hijos/as y nietos/as la herencia fue un recurso importante de transmisión intergeneracional, que favoreció el acceso a las clases medias de mayor estatus socioeconómico.

El logro educativo de los descendientes de gallegos se apoyó en el esfuerzo y la articulación de estrategias de la generación migrante: el progreso económico brindó una base de bienestar para desarrollar estudios secundarios o una carrera universitaria, y la socialización en una cultura austera con ansias de superación potenció la captación de oportunidades en un contexto dinámico. Sin embargo, los diplomas educativos no siempre se correspondieron con un logro ocupacional, constatándose tres «mecanismos de bloqueo» a la movilidad educativa: la desigualdad de género, la posición en la familia y el momento de la migración en el ciclo vital. Los hijos/as mayores que migraron con sus familias de origen, o reagrupados posteriormente, tuvieron menores oportunidades de proseguir trayectorias educativas largas. En particular, el papel de hijas mayores en el cuidado y crianza de los hermanos/as dificulta las posibilidades de estudiar. Entre las hijas de familias gallegas que nacieron en Buenos Aires la culminación de la escuela secundaria fue amplia; sin embargo, la llegada de la maternidad frenó las posibilidades de finalizar carreras universitarias. Por último, hemos encontrado que, en la generación de los nietos/as, el matrimonio y la llegada de los hijos/as no truncan la trayectoria educativa, sino que contrariamente estos eventos vitales significativos se retrasan en pos de alcanzar la titulación.

En general, los hijos/as de migrantes gallegos tendieron a tomar distancia de los espacios de sociabilidad de la colectividad con la idea de incursionar en ámbitos más amplios, siendo mayor el distanciamiento de las redes sociales de la migración en la generación de los nietos/as. Sin embargo, para algunas familias, la socialización en el ámbito de la colectividad siguió manteniéndose, y sirvió de sustento, incluso, para un «retorno a las raíces» de carácter más emocional y menos instrumental que en otros casos.

En el marco del estancamiento económico de Argentina, en el último cuarto del siglo XX, y sobre todo en el contexto de la crisis 2001-2002, los descendientes de familias gallegas que no lograron reconvertir el capital económico en capital cultural de nivel alto experimentan cierto descenso. Algunos hijos/as y nietos/as de migrantes retornaron a Galicia en búsqueda de mejores oportunidades. Sin embargo, en España ven truncados sus sueños de movilidad social

ascendente: al llegar a una estructura social bastante cristalizada se insertan en ocupaciones no cualificadas (Jiménez Zunino, 2011), por debajo de su nivel de estudios, y vuelven a posiciones que vivieron sus abuelos/as en el inicio del ciclo migratorio.

En suma, las trayectorias de clase analizadas nos muestran que entre las familias de origen gallego en Buenos Aires predomina la movilidad social ascendente que se fue haciendo más «escalonada» y con mayores vaivenes, a medida que la sociedad argentina fue perdiendo dinamismo económico. En ese marco, las trayectorias de clase no siempre fueron lineales en sentido ascendente.

A diferencia de los trabajos sobre movilidad social de corte cuantitativo, este artículo ha puesto de relieve que las biografías familiares son complejas, de tal manera que dentro de la misma familia encontramos trayectorias de movilidad social que siguen pautas divergentes: podemos constatar una movilidad social ascendente para la primera generación, pero una reproducción para la segunda e incluso un descenso de clase para la tercera. Se puede ascender socialmente, en términos de credenciales educativas, pero estancarse económicamente por no poder revalorizarlas en el mercado de trabajo. Además, los senderos de clase no se reproducen de la misma manera para unos y otros dentro de las familias, lo cual se pone claramente de manifiesto cuando incluimos el enfoque de género.

El estudio también ha sacado a la luz que las diferentes estrategias de movilidad social no se presentan de forma aislada, sino que se articulan entre sí. La estrategia empresarial y patrimonial se apoyó en el matrimonio endogámico y, a su vez, sustentó la estrategia educativa de los hijos/as. La inversión en capital coétnico potenció, por su parte, los emprendimientos, mientras que el distanciamiento respecto a la comunidad supuso una forma de apertura a otras redes sociales que, junto a la educación, favoreció el matrimonio exogámico, como vía de ascenso social.

Por otro lado, el trabajo muestra que se han ido articulando las estrategias productivas y reproductivas en las trayectorias de clase, y que el enfoque de género contribuye a comprender las pautas de movilidad social. Sin el trabajo de las mujeres en los negocios familiares, sin el freno de las trayectorias educativas de alguna de ellas, que sacrificaron los estudios para dedicarse a los cuidados, no podemos entender las pautas familiares de movilidad social.

En definitiva, este artículo ha pretendido contribuir a la literatura sobre migración gallega a Argentina con una mirada sociológica, centrada en el estudio de la movilidad social intra e intergeneracional de la corriente migratoria de posguerra, sobre la base de un estudio, cuantitativo y cualitativo, basado en un enfoque que analiza la relación entre la movilidad espacial y social. Hemos intentado dar cuenta de que, más allá del recurso de la educación, existe un entramado complejo de estrategias articuladas, influidas por un proyecto migratorio de asentamiento, que contribuye a comprender las trayectorias de clase de las familias de origen gallego en Buenos Aires: procesos de movilidad social ascendente de larga y corta distancia escalonados, basados en el encadenamiento de esfuerzos y acumulación de recursos entre generaciones.

Referencias bibliográficas

- BERTAUX, Daniel y THOMPSON, Paul (1997). *Pathways to social class. A qualitative approach to social mobility*. Oxford: Clarendon Press.
- BERTRAND, Jean-René (1999). «La emigración gallega, ¿sistema original?». *SEMATA, Ciencias Sociais e Humanidades*, 11, 439-455.
<<https://minerva.usc.es/xmlui/handle/10347/4673>>.
- BOURDIEU, Pierre (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BOURDIEU, Pierre y WACQUANT, Loic (1986). *Respuestas para una antropología reflexiva*. México DF: Grijalbo.
- CAGIAO VILA, Pilar (1997). *Muller e emigración*. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.
- CASSAIN, Laura (2018). *Volver. Trayectorias migratorias y procesos de retorno de España a Argentina*. Tesis doctoral dirigida por Elena Casado y Lorenzo Cachón. Universidad Complutense de Madrid.
- CHISWICK, Barry; YEW, Lee y MILLER, Paul (2005). «A longitudinal analysis of immigrant occupational mobility: A test of the immigrant assimilation hypothesis». *International Migration Review*, 39 (2), 332-353.
<<https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2005.tb00269.x>>.
- CRISTÓFORIS, Nadia de (2007). «Argentina como destino de la emigración gallega luego de la Segunda Guerra Mundial». En FARÍAS, Ruy (comp.). *Buenos Aires gallega. Inmigración, pasado y presente*. Buenos Aires: Comisión para la Preservación del Patrimonio Cultural de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- CRISTÓFORIS, Nadia de (2010). *Bajo la Cruz del Sur: Gallegos y asturianos en Buenos Aires (1820-1870)*. La Coruña: Fundación Pedro Barrié de la Maza.
- CUIN, Charles Henry (1993). *Les sociologues et la mobilité sociale*. París: PUF.
- DALLE, Pablo (2013). «Movilidad social ascendente de familias migrantes de origen de clase popular en el Gran Buenos Aires». *Trabajo y Sociedad*, 21, 373, 401.
<<http://hdl.handle.net/11336/15713>>.
- (2016). *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires (1960-2013)*. Buenos Aires: CLACSO/ Instituto de Investigaciones Gino Germani-UBA / CICCUS.
- DEVOTO, Fernando (2003). *Historia de la inmigración en la Argentina*. Buenos Aires: Sudamericana.
- FARÍAS, Ruy (2012). «Revisitando la conducta matrimonial de los inmigrantes: el caso de los españoles en el Partido de Barracas al Sud / Avellaneda (1890-1930)». En: CANCINO, Hugo; MORA, V. Rogelio de la; MEDEIROS DE MENEZES, Lenà y BENITO MOYA, Silvano G. A. (eds.). *Miradas desde la Historia social y la Historia intelectual. América Latina en sus culturas: de los procesos independentistas a la globalización*. Córdoba: Centro de Estudios Históricos Prof. Carlos S. A. Segreti / Universidad Católica de Córdoba / Universidad Veracruzana, 225-49.
<<http://www.ucc.edu.ar/portallucc/archivos/File/Filosofia/2013/libro-virtual-Miradas-completo.pdf>>.
- (2016). «Migraciones y exilios gallegos en la Argentina (siglos XVIII-XXI): algunos comentarios a la bibliografía sobre el tema». En: LOJO, M. R. (ed.). *Galicia en la Argentina: una identidad transatlántica*. Olivar, 17 (25), e008.
<<https://www.olivar.fahce.unlp.edu.ar/article/view/OLLe008>>.
- GERMANI, Gino (1963). «La movilidad social en Argentina». En: LIPSET, S. y BENDIX, R. (eds.). *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: EUDEBA.

- (1966). *Política y sociedad en una época de transición* Buenos Aires: Paidós.
- GOLÍAS PÉREZ, Montserrat (2017). *Los herederos de la ciudadanía. Nuevos españoles a través de la ley de la memoria histórica en Cuba y Argentina*. Madrid: Icaria Editorial.
- JIMÉNEZ ZUNINO, C. (2011). *Desclasamiento y reconversiones en las trayectorias de los migrantes argentinos de clases medias*. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
<<https://www.tdx.cat/handle/10803/517214>>.
- LAÍZ MOREIRA, Sofia (2014). *Moviendo ficha: jóvenes migrantes, estrategias y trayectorias familiares de movilidad social intergeneracional en las migraciones argentinas y marroquíes a Galicia*. Tesis doctoral dirigida por Laura Oso y Natalia Ribas-Matéos, Universidade da Coruña.
<http://ruc.udc.es/dspace/bitstream/handle/2183/14186/LaizMoreira_Sofia_TD_2014.pdf?sequence=4>.
- LOJO, María Rosa; GUIDOTTI DE SÁNCHEZ, M. y FARIÁS, Ruy (2008). *Los 'gallegos' en el imaginario argentino. Literatura, sainete, prensa*. La Coruña / Vigo: Fundación Pedro Barrié de la Maza.
- MOYA, José C. (2004). *Primos y extranjeros. La inmigración española en Buenos Aires. 1850-1930*. Buenos Aires: Emecé.
- NÚÑEZ SEIXAS, Xosé Manoel (2007). «Galicia e Arxentina, Galicia na Arxentina». En: CAGIAO VILA, Pilar y NÚÑEZ SEIXAS, Xosé Manoel. *Os galegos de ultramar. II. Galicia e o Río da Prata*, 11-152. La Coruña: Arrecife Edicións Galegas,
- NÚÑEZ SEIXAS, Xosé Manuel y FARIÁS, Ruy (2010). «Las autobiografías de los inmigrantes gallegos en la Argentina (1860-2000): testimonio, ficción y experiencia». *Migraciones y Exilios* (11), 57-80.
<<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3616978.pdf>>.
- ORDEN, María Liliana da (2005). *Inmigración española, familia y movilidad social en la Argentina moderna. Una mirada desde Mar del Plata (1890-1930)*. Buenos Aires: Biblos.
- OSO, Laura (2004). *Españolas en París. Estrategias de ahorro y consumo en las migraciones internacionales*. Barcelona: Bellaterra.
- (dir. 2015-2019). *Género, moviidades cruzadas y dinámicas transnacionales*. Proyecto financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad (FEM2015-67164-R).
- OSO CASAS, Laura; GOLÍAS PÉREZ, M. y VILLARES VARELA, M. (2008). «Inmigrantes extranjeros y retornados en Galicia: la construcción del puente transnacional». *Política y Sociedad*, 45 (1).
<<http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/23265>>.
- (2007). *Los colectivos migrantes ante el proceso de emprendimiento en Galicia*. La Coruña: Servicio de Publicacións, Universidade da Coruña.
<<http://emigracion.xunta.gal/es/conociendo-galicia/aprende/publicacion/colectivos-migrantes-ante-proceso-empredimiento-galicia>>.
- OSO, Laura y SUÁREZ-GRIMALT, L. (2017). «Towards a theoretical model for the study of productive and reproductive strategies in transnational families: Latin American migration and social mobility in Spain». *Journal of Family Studies*.
<<https://doi.org/10.1080/13229400.2017.1374202>>.
- OSO, Laura; SÁIZ-LÓPEZ, A. y CORTÉS A. (2017). «Presentación del monográfico. Movidades cruzadas en un contexto de crisis: Una propuesta teórica para el estudio de la movilidad geográfica y social, con un enfoque de género, transnacional e intergeneracional». *Revista Española de Sociología*, 26 (3), septiembre.
<<https://doi.org/10.22325/fes/res.2017.24>>.

- PÉREZ-PRADO, Antonio (2007 [1973]). *Los gallegos y Buenos Aires*. Buenos Aires: Corredor.
- SOUTELO VÁZQUEZ, Raúl (2006). «Proyectos migratorios, itinerarios laborales y redes microsociales de los emigrantes en su correspondencia familiar dos gallegos en Buenos Aires (1950-1966)». *Migraciones & Exilios: Cuadernos de la Asociación para el estudio de los exilios y migraciones ibéricos contemporáneos* (ejemplar dedicado a Alemania, país de acogida de la emigración española), 115-136.
- TORRE, Juan Carlos (2010). «Transformaciones de la sociedad argentina». En: RUSSEL, R. (ed.). *Argentina 1910-2010. Balance del siglo*. Buenos Aires: Taurus.
- VÁZQUEZ GONZÁLEZ, Alexandre (2011). «Algunhas precisións cuantitativas sobre a última vaga emigratoria galego-arxentina». En: CRISTÓFORIS, Nadia de (coord.). *Baixo o signo do franquismo: emigrantes e exiliados galegos na Arxentina, («Diáspora»)*. 1ª edición, 31-57. Santiago de Compostela: Sotelo Blanco Edicións.
- VILLARES, Ramón y FERNÁNDEZ, Marcelino (1996). *Historia da emigración galega a América*. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.
- WALDINGER, R.; ALDRICH, H. y WARD, R. (1990). «Opportunities, group characteristics and strategies». En: WALDINGER, R. et al. *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*, 13-48. Londres: Sage Publications.

El trabajo doméstico y de cuidados en las parejas de doble ingreso. Análisis comparativo entre España, Argentina y Chile

Màrius Domínguez Amorós

Universitat de Barcelona. Departament de Sociologia
mariusdominguez@ub.edu
ORCID: 0000-0003-2225-4987

Leticia Muñiz

CONICET. CIMeCS-IdIHCS / Universidad Nacional de la Plata
lmunizterra@conicet.gov.ar
ORCID: 0000-0002-1812-4496

Gabriela Rubilar Donoso

Universidad de Chile
grubilar@uchile.cl
ORCID: 0000-0002-4635-9380



Recepción: 17-04-2018
Aceptación: 11-10-2018
Publicación: 14-12-2018

Resumen

Este artículo analiza comparativamente las brechas de género en el trabajo no remunerado realizado en los hogares en Argentina, Chile y España. Concretamente se analiza la distribución del trabajo doméstico y de cuidados entre los miembros del hogar a partir del análisis del uso del tiempo, y se profundiza en los factores explicativos de la distribución del trabajo doméstico y de cuidados. Utilizando datos de encuestas nacionales del uso del tiempo (EET-2010 de España; TRN-2013 de Argentina y ENUT-2015 de Chile), se estima un modelo de regresión a una muestra de hogares de parejas de doble ingreso. Además, se complementa con el análisis de los factores macrosociales que inciden en la brecha de género. Los resultados muestran que en los tres países las mujeres realizan el 70% del trabajo doméstico y de cuidados del hogar. Respecto a los factores explicativos, la debilidad de las variables relacionadas con los recursos relativos inciden en la necesidad de incorporar la perspectiva teórica de los roles de género y los elementos contextuales para dar cuenta de la brecha de género en el interior de los hogares. La relevancia de la disponibilidad de tiempos y el aporte de ingresos de las mujeres señalan la importancia de acciones que procuren una mayor independencia económica de las mujeres y el fortalecimiento de marcos legales que resguarden condiciones salariales igualitarias, ya que constituyen aspectos que inciden en los determinantes de la división del trabajo doméstico y de cuidados revisados en este trabajo.

Palabras clave: trabajo no remunerado del hogar; uso del tiempo; género; análisis comparativo

Abstract. *Domestic and care work in dual-earner couples: Comparative analysis of Spain, Argentina and Chile*

This article analyses the unpaid household work gender gap in Spain, Argentina and Chile. Specifically, this study explores the distribution of domestic and care work among household members and examines in depth the relevant factors of women's and men's participation in this work. Employing time use surveys (Spanish EET-2010, Argentinian TRN-2013 and Chilean ENUT-2015), a regression model is estimated for a sample of dual-income couples. Additionally, the study analyses the macrosocial factors that affect the gender gap. The results show that women perform 70% of domestic and care work and confirm the weakness of the variables related to relative resources, thus suggesting the need to incorporate the gender role perspective and structural, institutional, and cultural factors in explaining gender gaps in unpaid work. The relevance of women's time availability and income contribution points to the importance of actions aimed at promoting the economic independence of women and strengthening legal frameworks that protect equal pay conditions for women. These elements are key to explaining men's and women's decisions on how to distribute their time between paid and unpaid work in Spain, Argentina and Chile.

Keywords: unpaid domestic work; time use; gender; comparative analysis

Sumario

1. Introducción	4. Base de datos y metodología
2. Fundamentos teóricos y conceptuales	5. Resultados
3. Contextos sociales: la perspectiva macro	6. Conclusiones
	Referencias bibliográficas

1. Introducción

El análisis de las encuestas de usos del tiempo se ha mostrado como uno de los instrumentos más fecundos en la comprensión de las desigualdades por género, en especial en el análisis de las dimensiones del trabajo (remunerado y no remunerado) y en aquellas aproximaciones que abordan la distribución del tiempo, en las diferentes actividades, como un aspecto importante del bienestar de la población, reflejando desigualdades en el acceso a los recursos y afectando las oportunidades y capacidades (Aguirre, 2015; CEPAL, 2017a y 2016c; Batthyány, 2015a; Aguirre y Ferrari, 2014; Carrasco y Domínguez, 2014; Duran y Milosajevic, 2012; Antonoupolus, 2010; Eurostat, 2008).

Diversas investigaciones permiten constatar la tendencia a la convergencia entre mujeres y hombre en su dedicación a los trabajos: el aumento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado y una disminución en el trabajo no remunerado, con una mayor presencia de los hombres en el trabajo doméstico y de cuidados. Lenta convergencia en un contexto de continuidad y permanencia de la división sexual del trabajo que reproduce

la asignación, casi exclusiva, de las tareas domésticas de carácter reproductivo y de cuidados a las mujeres (Kan et al., 2011; Bianchi et al., 2000; Gálvez et al., 2010; Kan y Gershuny, 2010; Sayer, 2010; Treas, 2010; Hook, 2006; Gershuny, 2000; Aguirre, 2009; Moreno, 2009; Marini y Shelton, 1993).

Así mismo, se constata que la presencia de las mujeres en el trabajo remunerado no ha ido acompañada de una participación equivalente de los varones en la reproducción doméstica ni de transformaciones en el reparto del trabajo doméstico y de cuidados que implicasen responsabilidades compartidas. Esta mayor carga de trabajo, y la consiguiente reducción del tiempo libre, del tiempo para sí y de sus tiempos de participación social y política, limita las opciones de incorporarse al mercado laboral, acceder a puestos de trabajo más diversificados y obtener ingresos suficientes; en definitiva, menor bienestar y calidad de vida de las mujeres y el mantenimiento de las relaciones de poder y el orden de género (CEPAL, 2017b y 2016b; Ferrant et al., 2014; Aguirre et al., 2005; Calero et al., 2015).

Esta situación es aún más apremiante en aquellas mujeres con menores recursos para el empleo (nivel educativo y trayectorias laborales previas), con mayores demandas de cuidados de los hogares (presencia de personas menores, adultas mayores, enfermas o incapacitadas) y con menores posibilidades de derivar las necesidades de cuidados del hogar (a ámbitos extradomésticos, públicos o privados, o a redes de solidaridad) (Rodríguez, 2015).

Es indudable que el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado es un factor indispensable que contribuye al bienestar de las personas, sus familias y las sociedades. Así pues, considerar las familias como proveedoras de bienestar y el papel central —aunque oculto— de una parte importante del trabajo realizado por las mujeres posibilitan identificar la división sexual del trabajo (la división entre trabajo remunerado y no remunerado) y el uso diferenciado del tiempo como el puntal de la subordinación económica, social y política de las mujeres (Aguirre, 2015; Ferrant et al., 2014; Carrasco y Domínguez, 2011; Francavilla et al., 2009; Folbre, 2008; Arriagada 2007).

El objetivo de este artículo es analizar los factores explicativos de la brecha de género en la distribución del trabajo no remunerado y de cuidados dentro de los hogares. Concretamente se analiza su distribución entre las personas principales del hogar a partir del análisis del uso del tiempo en España, Argentina y Chile.

De forma concreta, se constata cómo el trabajo doméstico y de cuidados realizado sin remuneración desde los hogares, uno de los componentes fundamentales de bienestar, es realizado fundamentalmente por las mujeres; en un contexto de sustitución del modelo más tradicional de un solo proveedor (*male breadwinner/housewife household*) por el modelo de dos preceptores de ingresos (Díaz et al., 2015; García, 2012; Dema, 2006; Dunn y Skaggs, 2006). Y si ese es el modelo dominante, es de interés analizar cómo se han modificado las estrategias, en relación con las aportaciones en tiempos y trabajos de mujeres y hombres, dentro de los hogares.

El estudio plantea un análisis comparativo entre Argentina, Chile y España¹. Países que comparten elementos de desarrollo, pero que también presentan diferencias en sus arreglos de bienestar, valores de género y niveles de desigualdad, por lo que este análisis comparado incluye perspectivas acerca de las políticas de igualdad de oportunidades y sus alcances.

Ciertas investigadoras (Amarante y Rossel, 2017; Martínez, 2005) señalan que en América Latina la investigación comparativa sobre la distribución del trabajo doméstico y de cuidados es más reciente y fragmentada que en Estados Unidos y Europa. En los últimos años, el desarrollo de las encuestas de uso del tiempo en la mayoría de países latinoamericanos, y los estudios auspiciados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), junto a los institutos de estadística nacionales, han permitido generar información relevante para evidenciar las desigualdades de género en el tiempo dedicado al trabajo doméstico y de cuidados no remunerado (Rico y Robles, 2016; Batthyány, 2015a; Calero et al., 2015; Rodríguez, 2015; Vaca-Trigo, 2015; Aguirre y Ferrari, 2015, 2014; Calderon, 2013; Duran y Milosajevic, 2012; Budlender, 2010; Espejo et al., 2010; Esquivel, 2010; Aguirre, 2009; Arriagada, 2007; Salvador, 2007).

Los resultados que se destacan en estos estudios son contundentes y se encuentran alineados con las evidencias de otras encuestas de uso del tiempo a nivel internacional (Rodríguez, 2015). Evidenciando la mayor carga global de trabajo de las mujeres, el aumento de la brecha de género y la incidencia de la estratificación socioeconómica (Gómez et al., 2017; CEPAL, 2017a, 2016c y 2016a; Batthyány, 2015a; Calero et al., 2015; Rodríguez, 2015; Calderon, 2013; Aguirre, 2009; Arrigada, 2007).

Por su parte, los trabajos empíricos comparativos en América Latina aún son débiles, escasos e incompletos. En esta línea se encuentran los trabajos de Amarante y Rossel (2017), con datos de Colombia, México, Perú y Uruguay; Campaña et al. (2017), con su estudio con los datos de usos del tiempo de México, Perú y Ecuador; Budlender (2010), con su trabajo de Argentina, Nicaragua, India, República de Corea, Sudáfrica y Tanzania; y Antonopoulos (2008), con las encuestas de uso del tiempo de Bolivia, Guatemala, México, Nicaragua y otros países de la OCDE.

Argentina y Chile, países que han realizado sus encuestas de usos del tiempo, con cobertura nacional, recientemente, se encuentran poco presentes en los estudios comparativos; y si lo están, es con fuentes de datos incompletas y antiguas. En el caso español, son más habituales los trabajos y estudios comparativos en el contexto de los países europeos (Moreno, 2015; Francavilla et al., 2013; Francavilla et al., 2009; Geist, 2005; Sevilla-Sanz et al., 2010; Eurostat, 2004).

1. Este artículo se ha elaborado en el contexto de la Red INCASI, proyecto europeo que ha recibido financiación del programa de investigación H2020 de la Unión Europea, Marie Skłodowska-Curie GA No 691004, coordinado por el Dr. Pedro López-Roldán. El artículo refleja la opinión de los autores y la Agencia no es responsable del uso que se pueda hacer de la información que contiene.

Así, mediante el análisis comparativo de las encuestas del uso del tiempo en Argentina, Chile y España, este estudio identifica los principales factores que, tanto a nivel individual como contextual, están relacionados con la brecha de género en la asignación y distribución del trabajo no remunerado y de cuidados dentro de los hogares. Específicamente, se profundiza en las estrategias de aquellas parejas que se señalan como más igualitarias en el reparto de este trabajo, las parejas de doble ingreso, y se examina en qué medida estamos frente a una transformaciabajo remunerado y no remunerador las personas principales del hogar, n qparativos en el contexto de los países s que se realízn en los modelos de usos de tiempo en términos de mayor igualdad. Esta aproximación posibilitará incidir en los determinantes de la división del trabajo doméstico y de cuidados entre mujeres y hombres.

2. Fundamentos teóricos y conceptuales

El propio concepto de trabajo doméstico y de cuidados no está exento de debate, con distintas conceptualizaciones y aproximaciones (Lamaute-Brisson, 2013; Esquivel, 2011; Albelda et al., 2009).

De forma concreta, se puede definir como una función social que integra actividades, bienes y relaciones (por lo general cara a cara) destinadas al bienestar cotidiano de las personas, e incluye la provisión de bienes básicos para la vida (alimentación, abrigo, higiene, acompañamiento), así como el apoyo y la transmisión de conocimientos, valores sociales y prácticas de crianza (Rico y Robles, 2016; Marco y Rico, 2013; Razavi 2012).

Con relación al trabajo de cuidados no remunerado, Ferrant et al. (2014) lo definen como todos realizados sin recibir remuneración; suministrados dentro de un hogar para sus miembros; e incluyendo el cuidado de personas (la actividad proporciona lo que es necesario para la salud, el bienestar, el mantenimiento y la protección de alguien o algo), el trabajo doméstico y el trabajo comunitario voluntario.

En este artículo lo denominaremos trabajo doméstico y de cuidados, siguiendo la aproximación de Bundlerder (2010), que distingue: el trabajo doméstico no remunerado para el hogar (ampliamente equivalente a tareas domésticas) y el trabajo de cuidados no remunerado a personas del hogar. Aunque diversos estudios señalan la necesidad de diferenciar el trabajo doméstico y el trabajo de cuidados, debido a su distinta naturaleza, significado y predictores (Knudsen y Waerness, 2008; Davis et al., 2007; Fuwa y Cohen, 2007; Mannino y Deutsch; 2007; Bartley et al., 2005; Bianchi y Raley; 2005; Coltrane y Adams, 2001), en este trabajo empírico se analizará en forma agregada dado el interés en profundizar en la brecha de género en la distribución del trabajo global no remunerado que se realiza desde los hogares, sin diferenciar su contenido. Explícitamente, se ha excluido el trabajo no remunerado para otros hogares, para la comunidad y el voluntario, fundamental también en las estrategias de subsistencia y de bienestar de los hogares.

Tres han sido las perspectivas teóricas explicativas dominantes a nivel micro para dar cuenta de la división del trabajo doméstico y de cuidados no remunerado que se realiza desde los hogares: la disponibilidad de tiempo, los recursos relativos y los roles de género (Lachance-Grzela y Bouchard, 2010; Gupta y Ash, 2008; Gupta, 2006 y 2007; Fuwa, 2004; Parkman, 2004; Bittman et al., 2003; Bianchi et al., 2000; Greenstein, 2000; Coltrane, 2000; Katz, 1997).

La perspectiva de la disponibilidad de tiempo, basada en la teoría del capital humano y la teoría de la familia de Gary Becker, entiende la división del trabajo doméstico y de cuidados no remunerado como una asignación racional consecuencia de otras demandas sobre el tiempo de las personas. Supone un hogar formado por personas que maximizan una función de utilidad, sobre la base de un conjunto de preferencias comunes y unas restricciones de presupuesto común (Coverman, 1985). Las personas del hogar contribuyen, a las distintas actividades, de manera diferenciada según sus habilidades especializadas, productividad y beneficios esperados. Por tanto, el mayor tiempo dedicado por las mujeres al trabajo doméstico y de cuidados sería una consecuencia del mayor salario de los hombres, y de la especialización femenina en este trabajo. Por tanto, se constata que a mayor tiempo dedicado al trabajo remunerado, menor es la dedicación al trabajo doméstico y de cuidados; lo que explica la relación positiva entre las horas de trabajo en el empleo de las mujeres y el trabajo doméstico y de cuidados no remunerados de sus compañeros masculinos (Davis et al., 2007; Gershuny y Sullivan, 2003; Bianchi et al., 2000; Greenstein, 1996; Brines, 1994).

Si embargo, la mayoría de los estudios observan que la brecha de género en el tiempo de trabajo doméstico y de cuidados no se explica totalmente por este presupuesto: la relación entre ambos trabajos es más visible para las mujeres y ellas siempre, sea cual sea el tiempo dedicado al trabajo de mercado, dedican más tiempo al trabajo doméstico y de cuidados que los hombres (Bartley et al., 2005).

Por su parte, la perspectiva de los recursos relativos, o la teoría del intercambio económico, entiende el proceso como una forma de negociación entre los miembros de la pareja, en el que los ingresos, la educación y el prestigio ocupacional son recursos del poder de negociación de las personas (Pinto y Coltrane, 2009; Bernhardt et al., 2008; Knudsen y Waerness, 2008; Mannino y Deutsch, 2007; Fuwa, 2004).

En este enfoque, las personas tratarán de minimizar su tiempo dedicado a las tareas domésticas y de cuidados, usando cualquier ventaja de recursos para negociar, de mejor forma, su ausencia del trabajo doméstico y de cuidados (Brines, 1994; Deutsch et al., 1993; Coverman, 1985). Los estudios empíricos que toman los ingresos de cada uno de los miembros de la pareja como factor explicativo de la distribución de los trabajos confirman estos supuestos (Sevilla-Sanz et al., 2010; Dema, 2006; Bianchi et al., 2000). Esta perspectiva se amplía con incorporación de la teoría de Blumberg (Wallace, 1989) de la desigualdad de género, que afirma que las mujeres con mayores ingresos salariales deberían tener más poder en la negociación y, por lo tanto, compartir

las tareas domésticas de manera más equitativa. Por tanto, cuanto menor es la brecha de ingresos entre las dos personas de la pareja, más igualitaria es la división del trabajo doméstico y de cuidados (Bittman et al., 2003; Davis et al., 2007). Los resultados empíricos sobre el efecto del nivel educativo y el prestigio ocupacional, así como los aportes relativos de ingresos de las mujeres, no son concluyentes y muestran una alta diversidad e inconsistencia en contextos diversos: (Lachance-Grzela y Bouchard, 2010; Knudsen y Waerness 2008; Fuwa, 2004; Goldscheider y Waite, 1991). Además, junto a ello, dicha aproximación ha recibido severas críticas por la invisibilidad a las relaciones de género, normas y percepciones sociales que pueden determinar la capacidad de negociación de mujeres y hombres en el interior del hogar (Katz, 1997).

Las relaciones de género es lo que plantea la perspectiva de la visualización —exhibición— de los roles de género. Según esta perspectiva, las mujeres y los hombres son socializados para adaptarse a los roles construidos socialmente; y la división sexual en los trabajos es tanto una de las consecuencias como una construcción cotidiana de género en las relaciones con el otro sexo. Así pues, un comportamiento condicionado por las expectativas y las normas sociales que unas personas tienen del comportamiento de otras (Killewald y Gough, 2010; Gupta y Ash, 2008; Davis et al., 2007; Gupta, 2006 y 2007; Fuwa, 2004; Brines, 1994). En este sentido, diversos estudios constatan una relación positiva entre las actitudes y los roles de género igualitarios de la pareja femenina y/o la pareja masculina y una división más equitativa del trabajo doméstico y de cuidados (Kan y Gershuny, 2010; Sevilla-Sanz et al., 2010; Treas y Drobnic, 2010; Knudsen y Waerness, 2008; Davis et al., 2007; Fuwa, 2004; Parkman, 2004; Greenstein, 1996).

En este sentido, por una parte, las mujeres asumen el trabajo doméstico y de cuidados no solo como respuesta a las necesidades de bienestar de las personas del hogar, sino también como una forma de construirse apropiadamente como mujeres. Por otra, para los hombres el empleo puede ayudarles a construirse como hombres liberándolos de participar en las tareas domésticas y familiares (Bianchi et al., 2000; Spitze, 1988). Esta hipótesis explicativa puede explicar situaciones que serían incongruentes para otras perspectivas teóricas: la baja implicación de los hombres, económicamente dependientes, en tareas domésticas; la participación más alta de las mujeres en el trabajo doméstico; así como los resultados anómalos con respecto a los factores de la disponibilidad de tiempo y los recursos relativos.

A la luz de los principales resultados de los estudios realizados en Argentina, Chile y España, se puede afirmar que los fundamentos de las teorías presentadas son complementarios entre sí. Las evidencias empíricas muestran que el modelo de trabajo de las mujeres es el de la doble carga de trabajo (dentro y fuera del hogar), y revelan el poder explicativo de aquellos factores que sostiene la teoría de los recursos relativos: los ingresos, el nivel educativo y el tipo de ocupación. Por su parte, la división más igualitaria del trabajo que muestran las parejas de doble ingreso revelan la importancia de los procesos y las capacidades de negociación. Y finalmente, los resultados constatan, tal como sostiene la

hipótesis de la disponibilidad de tiempo, el menor tiempo dedicado a las tareas domésticas y de cuidados de las personas trabajadoras a tiempo completo; y la reducción de la participación en las tareas no remuneradas, tanto de mujeres como de hombres, cuando el otro miembro de la pareja tiene más tiempo disponible (Domínguez, 2012; Balcells, 2009; González-López, 2001).

Ahora bien, ciertos resultados también evidencian que la situación en el empleo de la mujer y sus recursos relativos no son suficientes para explicar la segregación por género del trabajo doméstico y de cuidados, y señalan la validez explicativa de los factores de socialización y roles de género (Moreno, 2015; Carrasco y Domínguez, 2011). Normas que están arraigadas en la sociedad española y en los dos países latinoamericanos que nos ocupan en este trabajo (Sevilla et al., 2010).

3. Contextos sociales: la perspectiva macro

A partir del año 2000, surgen estudios que se centran en la relevancia de los factores macrosociales en la comprensión de la división del trabajo doméstico y de cuidados no remunerados en el hogar. Especialmente estudios comparativos, que analizan elementos macro que pueden incidir en el sentido y la magnitud de los efectos de las características individuales, su efecto (re)configurador en la división sexual del trabajo, así como la incidencia que pueden tener las políticas sociales. El presupuesto que subyace es que estos factores, además de una aproximación a la sociedad que se estudia, lo son también a la ideología y las actitudes de género (Amarante y Rossel, 2017; Yu y Xie, 2014; Lachance-Grzela y Bouchard, 2010; Hook, 2006; Fuwa 2004).

En este sentido, operativizan el contexto social en cinco dimensiones: 1) el nivel de igualdad de género; 2) el desarrollo económico; 3) la estructura social y demográfica; 4) las políticas estatales relacionadas con la igualdad de género; y 5) las normas culturales (Batthyány, 2015b; Blofield y Martínez, 2014; Lewis, 2010; Arriagada, 2007; Fuwa, 2004).

De forma particular, Geist (2005), a partir de datos de la *International Social Survey Program* (GESIS-Leibniz Institute for the Social Sciences, Germany, 2017), investiga la distribución del trabajo no remunerado dentro del hogar en 10 países, destacando la relevancia del régimen de bienestar. Así pues, señala que en regímenes con un estado del bienestar conservador, que se caracterizan por mantener los roles de género tradicionales, se mantiene una marcada división sexual del trabajo no remunerado realizado desde los hogares (como Japón, Italia y Austria). En cambio, regímenes socialdemócratas (como Suecia y Noruega), que defienden activamente la equidad de género, muestran una distribución del trabajo doméstico y de cuidados más equitativa. Por su parte, en aquellos regímenes que se pueden caracterizar de liberales (como Australia, Canadá y Estados Unidos), los resultados son más heterogéneos.

Sayer (2010), por su parte, destaca la importancia de los cambios acaecidos con la segunda transición demográfica en la reducción de la brecha de género en el tiempo de trabajo doméstico y de cuidados: el acceso a la educación

Tabla 1. Índice de la Brecha de Género y subíndices por dimensiones. Puntuación y posición en el *ranking* de países, 2017

	Argentina		Chile		España	
Puntuación global brecha género	0,732	(34)	0,704	(63)	0,746	(24)
<i>Índices por dimensiones</i>						
Participación y oportunidad económica	0,596	(111)	0,573	(117)	0,657	(81)
Logro educativo	0,998	(44)	0,999	(39)	0,998	(45)
Salud y supervivencia	0,980	(1)	0,978	(47)	0,973	(81)
Empoderamiento Político	0,356	(21)	0,266	(36)	0,354	(22)

En los índices el valor máximo es 1 (paridad) y el mínimo es 0 (disparidad).

Entre paréntesis posición en el *ranking* de países, total de 144 países.

Fuente: Global Gender Gap Report 2017, Fórum Económico y Mundial.

superior y el incremento de la participación laboral de las mujeres; así como la consolidación de los derechos sociales de igualdad de oportunidades.

A la luz de estos estudios que focalizan su atención en los aspectos macro-sociales, es necesario dar cuenta de los países analizados, a fin de constatar las posibles influencias de estos factores, junto a las variables individuales, en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados en el hogar.

Con relación a la igualdad de género —como aproximación a las oportunidades, desigualdades y discriminaciones por razón de género en ámbitos económicos, laborales, sociales y políticos—, se constata que en aquellos países con un nivel superior en la brecha de género, el papel de la mujer se restringe a las funciones domésticas y reproductivas (Ferrant et al., 2014; Rizavi y Sofer, 2010).

En la tabla 1, se presentan los datos de los tres países analizados tomando como referencia el Índice de Brecha de Género del Fórum Económico Mundial (2017)².

Respecto a la estructura demográfica, en los tres países se observa un descenso sostenido del ritmo de crecimiento de la población y una tendencia al envejecimiento, con mayor incidencia y alcance temporal en España. La proporción de mayores de 65 años, en 2017, representa el 14,4%, el 11,4% y el 18,7% en Argentina, Chile y España respectivamente. Es destacable la aceleración de estos cambios en Chile, que pasa del 6,6% en 2002 al 11,4% en 2017.

La baja tasa de natalidad de España, 1,33 hijos de promedio, frente a Chile, 1,94, y Argentina, con 2,29 hijos, así como la postergación de la edad del nacimiento de los hijos (32 años en el caso español y de aproximadamente 28 años en Argentina y Chile), señalan las diferencias en las necesidades de cuidados de estos países. En este aspecto, cabe también destacar que la esperanza de vida saludable de las mujeres es siempre más alta que la de los hombres: 70,2, 72,3 y 74 en Argentina, Chile y España respectivamente.

2. En los datos que se presentan en este apartado, se ha tomado como fuente los censos de población nacionales, así como los indicadores del Fórum Económico Mundial, correspondientes a 2017.

Lo anterior trae como correlato el aumento de los hogares unipersonales y unas necesidades de cuidado hasta ahora no consideradas en los esquemas de protección y las políticas, especialmente en los países latinoamericanos.

En relación al logro educativo, el índice refleja una mayor igualdad en los tres países, y el acceso generalizado de las mujeres a los niveles educativos superiores.

La incorporación de la mujer en el mercado laboral y su independencia económica y financiera otorgan a las mujeres mayor capacidad negociadora en una división igualitaria del trabajo no remunerado (Amarante y Rossel, 2017; Yu y Xie, 2014; Lachance-Grzela y Bouchard, 2010; Fuwa 2004). Por tanto, la brecha de género en lo que respecta a la participación, los salarios y la presencia de las mujeres en categorías socioprofesionales altas permite incidir en este aspecto clave.

Al respecto, se observa una menor participación laboral femenina en los países latinoamericanos, y en condiciones desiguales, tal como muestra el índice de brecha de género en este ámbito: 0,59, 0,57 y 0,65 en Argentina, Chile y España respectivamente. Mientras que la participación laboral masculina muestra pocas variaciones entre los países (81,7%, 80,1% y 86%, en Argentina, Chile y España respectivamente), la participación femenina es menor a la masculina: 68,9% en España, 56,5% en Argentina y del 57,9% en Chile. En estos dos últimos países, es especialmente relevante que del total de mujeres ocupadas, el 50,7% en Argentina y el 40,6% en Chile lo hagan en el sector informal (aunque este fenómeno no es exclusivo de las mujeres, también el 50,8% de los hombres argentinos y el 36,5% de los chilenos).

Si bien la participación laboral de la mujer es más alta en España, si se fija la atención en otros aspectos que inciden en las condiciones de esta participación, se visibiliza la desigualdad en el mercado laboral.

En relación a las diferencias salariales por género por un empleo similar, estas se mantienen bastante análogas en los tres países (0,48 en Argentina, 0,53 en Chile y 0,51 en España;), y ocupan posiciones bastante desfavorecidas en cuanto a la disparidad. De forma concreta, en Chile, el Ministerio de Desarrollo Social constata que en el período 2006-2015 las mujeres de 15 años y más percibieron menos del 38% del total del ingreso y un ingreso mediano mensual un 25% inferior, pasando de 33,0% a 37,7%. Por su parte, en Argentina, estas brechas varían a medida que la población adquiere mayor educación, de modo que las diferencias salariales son del 20% entre las personas trabajadoras del nivel profesional, de 23% del nivel técnico y de 18% en el nivel operativo; y aumentan al 36% entre las personas sin calificación.

Lo anterior también se observa si se analizan los datos de la presencia de las mujeres en las categorías socioprofesionales más calificadas. En la categoría de dirección, legislación y alta cualificación, las mujeres son el 31,2% y el 30,6% en España y Argentina respectivamente; en Chile desciende al 27%. En este último país, también en la categoría de profesionales y personal técnico, el porcentaje de las mujeres es sensiblemente inferior a los hombres (46,9%); siendo más paritario en España y Argentina.

Por último, señalar que en los tres países la proporción de mujeres desocupadas es mayor, así como las que trabajan una jornada parcial (menos de 30 horas) de manera involuntaria. El porcentaje de mujeres que están ocupadas a tiempo parcial en Argentina es del 41,5%, en Chile del 34,1% y en España del 32,1%; mientras que los hombres lo están en el 16,8%, el 19,8% y el 16,1% respectivamente. La brecha de género al respecto es visible, de forma grave en el caso de las mujeres argentinas.

En síntesis, las mujeres que acceden al mercado de trabajo no lo hacen en igualdad de condiciones que los varones, no ocupan puestos directivos de forma equitativa y no perciben los mismos salarios por el mismo trabajo y la misma formación. Las responsabilidades familiares y actividades domésticas propias del trabajo reproductivo determinan y condicionan esta inserción laboral.

Con relación al trabajo no remunerado y de cuidados, las encuestas nacionales del uso del tiempo constatan que las mujeres registran mayor participación y tiempo que los hombres. La brecha en tiempo indica que las mujeres trabajan entre dos y tres horas más que los hombres en trabajo no remunerado en un día tipo (3, 1,94 y 2,13 horas más al día en Argentina, Chile y España respectivamente) (INE, 2011; INDEC, 2014; INE-Chile, 2016a).

Es justamente esta distribución desigual la que, entre otros elementos, restringe la participación de las mujeres en el mercado laboral, condicionada por la adscripción de las mujeres al trabajo doméstico y de cuidados. Así pues, si tomamos como ejemplo el caso argentino, se observa que la tasa de actividad femenina disminuye a medida que aumenta el número de menores en el hogar, y esto sucede de forma simultánea con el aumento de la tasa de actividad masculina. La brecha de género pasa del 27,4%, cuando no existen menores en el hogar, al 38% cuando hay un menor solamente, y a 50% cuando hay dos o más menores.

Si el análisis se realiza tomando aquellos indicadores referentes a la ideología y las actitudes hacia los roles de género y los estereotipos, en la tabla 2 se presentan los resultados que proporciona la Encuesta Mundial sobre Valores Sociales (WVS) (Institute for Comparative Survey Research, 2017), implementada de forma homogénea en los tres países.

Los resultados muestran que, en comparación con los otros países, en España hay una mayor aceptación de valores igualitarios de género, especialmente en aquellas afirmaciones que reflejan la opinión sobre la igualdad de las mujeres en su participación en el mercado laboral y su independencia económica (las tres primeras afirmaciones). Así mismo, se destaca Chile por el mantenimiento de valores de género no igualitarios: un 41,9% no rechaza la preferencia por los hombres si hay escasez de lugares de trabajo; un 66,2% opina que puede ocasionar problemas el hecho de que la mujer aporte más ingresos que el hombre; y un 37,8% coincide con la afirmación que cuando una madre tiene un trabajo remunerado, los hijos/as sufren.

En cuanto a la legislación, y otras medidas legales relacionadas con el concepto de «equidad de género», interesa profundizar si el Estado reconoce la

Tabla 2. Opiniones sobre ciertos aspectos relacionados con la ideología de género, según países. World Value Survey (porcentajes de repuestas de acuerdo y neutras a la sentencia)

	Argentina	Chile	España
Cuando los puestos de trabajo escasean, los hombres deberían tener más derecho que las mujeres a un puesto de trabajo	29,5	41,9	17,5
Si una mujer gana más que su marido es casi seguro que creará problemas	46,0	66,2	25,0
Cuando una madre tiene un trabajo remunerado, los hijos sufren	-	37,8	28,5
En general, los hombres son mejores líderes políticos que las mujeres	27,5	28,2	11,5
Una educación universitaria es más importante para un muchacho que para una muchacha	16,6	20,9	11,7
Ser un ama de casa es casi tan gratificante como tener un trabajo remunerado	54,2	44,4	49,5

Argentina, 2013; Chile, 2012, y España, 2011. Institute for Comparative Survey Research (2017).

Fuente: elaboración propia a partir de las encuestas correspondientes a la sexta oleada de la World Value Survey.

existencia de desigualdades que requieren la adopción de medidas diferenciadas en función del sexo para garantizar la igualdad y el respeto de los derechos humanos (Sayer, 2010). Como indicadores indirectos, para medir el grado de promoción de la igualdad de género en la legislación nacional, se consideran aspectos tales como: la existencia de legislación sobre la violencia contra la mujer (existente en los tres países) y la existencia de legislación o de medidas por las que se establezcan sistemas de cupos para la participación política de las mujeres.

Respecto a este último aspecto, el empoderamiento político, los datos de la tabla 1 muestran el bajo índice y la mayor disparidad entre mujeres y hombres en los tres países: el 0,26 de Chile y el 0,35 de Argentina y España.

Concretamente, en los tres países existe una ley de cuotas en las elecciones: del 40% en España y Chile (en este último solo a nivel parlamentario) y del 30% en Argentina. Ahora bien, la paridad en la representación política está lejos de alcanzarse ya que el porcentaje de mujeres en el Parlamento es del 39,1% y del 38,9% en España y Argentina, frente al 15,8% en Chile (si bien los porcentajes se intercambian entre estos dos países cuando se analiza el porcentaje de mujeres en cargos de ministras: el 17,4% en Argentina, el 30,8% en Chile y el 38,5% en España).

Por último, se considera relevante centrar la mirada en el análisis de políticas, dado que diversos estudios han señalado que, en aquellos países que implementan políticas laborales basadas en la igualdad de oportunidades y políticas sociales de apoyo al cuidado (de permisos parentales, tiempos de trabajo flexibles, trabajo remunerado en casa), se constata una mayor convergencia en el uso del tiempo de mujeres y hombres (Moreno, 2015; Kan et al., 2011; Gálvez et al., 2010; Lachance-Grzela y Bouchard, 2010;

Treas y Drobnic, 2010; Hook, 2006; Crompton et al., 2005; Gershuny y Sullivan, 2003).

Por el contrario, en países donde persiste el modelo de hombre sostenedor del hogar, las desigualdades de género en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados es mayor. Este es el caso de los tres países analizados, aunque bajo realidades muy distintas entre ellos si retomamos las diferencias en la participación de las mujeres en el mercado laboral y las ideologías de género.

Tal como señala Martínez (2005), Argentina y Chile se situarían en un régimen de bienestar «liberal de proveedor único», que se denominará como «mercado-céntrico», donde se ha registrado un desplazamiento acelerado y radical desde el Estado hacia la prestación privada de servicios, en particular de salud, educación y pensiones.

Más específicamente, en cuanto al modelo de bienestar en Argentina, se produjo el traspaso de un régimen político con intervención estatal en el desarrollo económico y social del país (2003-2015) a un modelo emparentado con la tradición residual liberal (2015-2019) (Filgueira, 2007). En consecuencia, desde principios de siglo se aplicó un modelo de protección social orientado tanto a los sectores urbanos, con cobertura para los sectores del empleo formal, como a los trabajadores rurales e informales, a partir de programas específicos. Aunque dicha estrategia no llegó a cubrir el total de la población, a partir de 2015 se produjo cierto retroceso: los ejes del modelo se reorientaron a reducir el empleo formal —y con ello la cobertura social de los trabajadores desempleados—; a descentralizar la gestión de los programas sociales; y a reducir o eliminar varios de estos, delegando en el mercado gran parte de las funciones sociales. Al respecto, Chile tiene una arquitectura de protección social basada en un esquema de tipo liberal, donde el Estado actúa en forma residual a los arreglos familiares y de mercado (Midaglia y Antía, 2017). Filgueira (2007) definió el esquema de protección del país bajo la categoría de universalismo estratificado, con amplia cobertura de población y riesgos sociales, aunque altamente diferenciado de acuerdo con las condiciones de incorporación de la población al mercado de trabajo.

Hoy en día el modelo en Chile se asocia a un modelo estatal productivista, que se concentra en la formación de capital humano. Con un proceso de expansión restrictivo de garantías sociales que establece parámetros de calidad en las prestaciones que se dirigen a los sectores tradicionalmente protegidos (los trabajadores formales) a nuevos segmentos (los trabajadores informales y desempleados) (Midaglia y Antía, 2017).

La evolución del sistema de bienestar, tanto en Chile como en Argentina, va cambiando de acuerdo con la orientación ideológica de los gobiernos en el poder. En consecuencia, las políticas están orientadas de manera alternada a ampliar y/o a reducir las coberturas de riesgos sociales y a mejorar o empeorar las condiciones de la fuerza laboral para participar del mercado de trabajo. Así, si bien en ciertos momentos las políticas se encaminan hacia un mayor reconocimiento de derechos, introduciendo algunos ajustes para moderar las desigualdades generadas, a partir de un conjunto de reformas orientadas a

extender la cobertura hacia sectores de la población que antes no accedía a la protección social, en otros momentos ese camino se desanda.

En el caso español, Moreno (2007) destaca el familismo como referente normativo subyacente en el imaginario social colectivo³ y en la práctica institucional, que da lugar a un modelo de políticas familiares y sociales escasamente desarrollado, a la permanencia del modelo familiar «medio» de varón sustentador, a y la desigual participación de hombres y mujeres en las tareas domésticas y en el cuidado de los hijos. Ello acompañado por una reducida intervención pública, en materia familiar, y con la concepción de que los problemas derivados del empleo y la familia son un asunto privado. Aunque en los últimos años se han desarrollado políticas destinadas a favorecer el empleo femenino (tales como ampliación de permisos de maternidad y paternidad y la concesión de ayudas económicas por hijos dirigidas a las madres trabajadoras), estas han tenido que coexistir con la escasa flexibilidad del mercado laboral y el peso de la cultura familiarista.

El desarrollo de estas políticas sociales y de igualdad se han aplicado de la mano de una visión política socialdemócrata y de un importante proceso de europeización, que instala en la agenda tanto políticas de promoción del empleo femenino como políticas de cuidados (servicios, beneficios y permisos parentales) (Salazar, 2016; Lombardo y León, 2014).

Sin embargo, las consecuencias de la crisis económica (visible claramente a partir de 2010) tuvieron como respuesta la «austeridad» en política económica (reducción de salarios y del gasto público) y el ralentizamiento de las políticas de igualdad, en el marco de un proyecto político neoliberal, con el predominio de políticas de igualdad de oportunidades (Salazar, 2016; Bettio et al., 2012; Karamessini y Rubery, 2014).

España se sitúa en el modelo de régimen mediterráneo, caracterizado por el papel central de la familia, la escasa red de servicios públicos y la baja presencia de los hombres en la corresponsabilidad del trabajo doméstico y de cuidados (Kan et al., 2011; Gálvez et al., 2010). Aunque esta caracterización también podría ser válidas para Argentina y Chile.

En conclusión se puede afirmar que los tres países comparten una fuerte tradición familiarista, escasez de los servicios públicos de cuidados y traspaso al mercado, en especial en los países latinoamericanos; con una baja, y en condiciones desfavorables, participación laboral de la mujer y una ausencia del hombre del trabajo doméstico y de cuidados. Así mismo se observa un mantenimiento de una ideología de género, fuertemente arraigada en Argentina y Chile, que adscribe a la mujer al ámbito doméstico y familiar.

Con relación a la interacción entre factores individuales y contextuales, podemos afirmar que en aquellos países que se consideran menos igualitarios, Chile y Argentina en nuestro caso, las características individuales de las mujeres

3. Según la autora, en lo que se refiere a la percepción social de la conciliación y las actitudes y valores de las españolas ante el empleo y la familia, los estudios realizados confirman que los rasgos culturales asociados con el rol social de madre, esposa y trabajadora asignan un papel ambivalente a las mujeres ante el mercado laboral y el escenario familiar.

tendrán un mayor impacto en la brecha de género en su participación y distribución del trabajo doméstico y de cuidados. Ello porque los valores culturales y las normas sociales, la socialización de roles de género, tienen un mayor peso en la distribución del trabajo no remunerado del hogar. Por su parte, en España donde la incorporación de la mujer en el mercado laboral y la igualdad de género es mayor, los cambios sociales en los roles de género inciden más que los procesos de negociación de la pareja en la distribución más equitativa del trabajo doméstico y de cuidados.

4. Base de datos y metodología

El trabajo empírico del estudio se desarrolló a partir de las encuestas de uso del tiempo de los tres países analizados.

En España, los últimos datos disponibles corresponden a la Encuesta de Empleo del Tiempo del 2010 (EET, 2010), realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) siguiendo las directrices de las encuestas armonizadas europeas. En el caso Argentino, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) implementó por primera vez, en 2013 con cobertura nacional urbana, un módulo acotado, el Módulo de Trabajo no Remunerado y Uso del Tiempo (TNR, 2013), aplicado en la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU). En 2015, se aplica, en el territorio nacional chileno, la primera Encuesta sobre el Uso del Tiempo (ENUT, 2015), realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE-Chile).

Las tres encuestas tienen como objetivo obtener información sobre el uso del tiempo de la población (de 12 y más años en Chile; de 18 y más en Argentina, y a partir de 10 años en España), respecto a actividades de trabajo realizadas en el mercado, el trabajo no remunerado y las actividades personales. Aunque un estudio sobre la utilización del tiempo de las persona puede cubrir multitud de necesidades de información, estas operaciones estadísticas permiten visibilizar la carga global de trabajo de la población a través de la medición del tiempo que se dedica al trabajo en la ocupación y sus actividades conexas y al trabajo no remunerado; así como cuantificar la magnitud y evidenciar las desigualdades de género, y de otras variables de clasificación; y contribuir a la formulación de políticas familiares y de igualdad entre géneros (INDEC, 2014; INE-Chile, 2016a; INE, 2011).

Con relación a los instrumentos de recogida de información, cabe señalar que son ejemplo de las alternativas metodológicas existentes: la EET-2010 española se realiza a partir de un diario de actividades (agenda cronológica) que registra lo que las personas hacen durante las 24 horas de un día (laborable más un sábado o festivo), en fracciones de 10 minutos. En la TRN-2013 de Argentina y la ENUT-2015 de Chile, la recogida de la información se realiza a partir de un listado de actividades (cuestionario estructurado en base a una selección de actividades de interés) donde se recoge si se ha realizado la actividad y el tiempo destinado (habitualmente en el día de ayer). En ambas encuestas, se utilizó como listado de actividades predefinidas la Clasificación de

Actividades de Uso del Tiempo para América Latina y el Caribe (CAUTAL), que toma como referencia la Clasificación Internacional de Actividades para Estadísticas sobre Uso del Tiempo (ICATUS), empleada en la encuesta española (CEPAL/INEGI/INMUJERES/ONU-Mujeres, 2016).

En la operación estadística chilena, el uso del listado permite estructurar la encuesta relevando información sobre el conjunto de actividades definidas, organizadas en bloques temáticos: trabajo en la ocupación y desplazamientos; búsqueda de empleo; producción de bienes para el autoconsumo del hogar; cuidados no remunerados a miembros del hogar; trabajo no remunerado en quehaceres del propio hogar; trabajo no remunerado para otros hogares, para la comunidad y trabajo voluntario no remunerado; cuidados personales y necesidades fisiológicas; actividades de educación y aprendizaje; ocio y vida social.

En el caso argentino, además de no ser un cuestionario específico sino un módulo añadido a una encuesta regular, donde se incluyen las preguntas del trabajo remunerado, tiene la limitación de incluir un listado de actividades de trabajo no remunerado restringido. Un primer bloque está dedicado al trabajo doméstico y de cuidados no remunerado que considera los quehaceres domésticos; las actividades de cuidado de niños, enfermos o adultos mayores miembros del hogar; y las actividades dedicadas al apoyo escolar y/o de aprendizaje a miembros del hogar. En este caso, en las preguntas que incluían más de una tarea (las referidas a las tareas domésticas y a las tareas de cuidado), cuando la persona entrevistada hubiera realizado más de una actividad en forma simultánea, se pidió que contestara por aquella que identificara como principal. De manera que el módulo de trabajo no remunerado capta simultaneidad —implícitamente— entre los grupos de tareas de las tres preguntas, pero no entre las tareas de cada grupo (INDEC, 2014; Rodríguez, 2015). Además, en la encuesta argentina, se establece la condición de haber dedicado por lo menos una hora a la actividad para considerar que se realizó, así se elimina a las personas, fundamentalmente varones, que dedicaron menos tiempo, pudiendo sobreestimar su tiempo de trabajo no remunerado.

La EET 2010 de España recoge información mediante un diario de actividades a partir de un listado armonizado a la propuesta de Eurostat en sus directrices de 2008. La clasificación de las actividades se ha dividido en 10 grupos: cuidados personales; trabajo remunerado; estudios; hogar y familia; trabajo; voluntario y reuniones; vida social y diversión; deportes y actividades al aire libre; aficiones e informática; medios de comunicación; trayectos y empleo del tiempo no especificado.

La diversidad de procedimientos metodológicos en las encuestas de uso del tiempo y las posibles discrepancias en los resultados han sido estudiadas ampliamente en diversos trabajos (Carrasco y Domínguez, 2014; Schulz y Grunow, 2011; Kan y Pudney, 2008; Bonke, 2005; Kitterod y Lyngstad, 2005; Juster et al., 2003; Press y Townsley, 1998; Marini y Shelton, 1993). Los resultados son muy dispares según el contexto, las características sociales y el tipo de actividad. La mayoría de los estudios señalan que los diarios ofrecen una información más fiable, completa y con mayores posibilidades de análisis;

y que las magnitudes del tiempo dedicado a trabajo doméstico y de cuidados obtenidos a partir del cuestionario son mayores que las de los diarios en aquellas actividades que se realizan con más frecuencia, sobreestimándose la participación de las personas que realizan una mayor cantidad de trabajo. Sin embargo, se señala que las preguntas directas sobre el reparto y la distribución del tiempo doméstico y de cuidados no remunerado proporcionan resultados similares sea cual sea la forma de medición.

4.1. Datos

Ya que el interés es estudiar la dedicación horaria al trabajo doméstico y de cuidados y su distribución entre mujeres y hombres del hogar, se justifica el estudio comparativo entre los tres países. Tanto las aportaciones de los estudios que comparan los resultados obtenidos según diversas opciones metodológicas en las encuestas de usos del tiempo; así como la constatación que los resultados de las encuestas argentina y chilena son contundentes y se encuentran alineados, en términos generales, con las evidencias de otras encuestas de uso del tiempo a nivel internacional, se considera oportuno analizar las tres encuestas de usos del tiempo, de forma comparativa.

En ese sentido y para fortalecer la comparabilidad de las encuestas, el análisis se focalizará en la brecha de género en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados entre los dos miembros principales de la pareja, como forma de controlar los efectos que pudieran tener los instrumentos de recogida de la información y asegurar su comparabilidad. Por ello, la variable dependiente es la contribución de cada miembro de la pareja al tiempo total que se destina en el hogar por las dos personas principales⁴: calculando primero el total de tiempo que las dos personas principales, femenina y masculina⁵, dedican al hogar, y después la proporción que realiza cada uno de sus miembros.

Para facilitar la lectura del dato se ha multiplicado por 100, por lo que cuando tome el valor de 50 significará un reparto equitativo entre los dos miembros principales del hogar. En cambio, se aproximará a 0 o a 100 cuando mayor sea la desigualdad: 100 cuando es la mujer la que realiza la totalidad del trabajo doméstico y de cuidados.

Además, siguiendo la estrategia propuesta en otros análisis sobre el uso del tiempo (INE-Chile, 2016a), al disponer de la información de un día laborable o de un día sábado-domingo, se ha construido el tiempo dedicado a los distintos trabajos en un día tipo de la semana: la suma ponderada del tiempo, con proporciones de 5/7 para el tiempo destinado en día de semana y 2/7 para el tiempo destinado en el fin de semana.

4. Dado que nuestro interés es la distribución de los trabajos entre las dos personas principales del hogar, se excluyen los tiempos de trabajo remunerado y de trabajo doméstico y familiar realizado por otros miembros del hogar.
5. En el caso de las encuestas de Argentina y Chile, las personas principales del hogar son las que se identifican en el cuestionario jefe(a) del hogar y su cónyuge. En el caso de la encuesta de España, se identifican según la edad y el parentesco con el resto de los miembros del hogar.

Tabla 3. Descripción de la muestra

	Argentina N=5.730 hogares				Chile N=1.671 hogares				España N=1.717 hogares			
	Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres	
	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S
Variables de las personas principales del hogar												
Horas diarias de (1):												
trabajo remunerado	6,80	3,30	9,31	3,20	7,52	3,49	9,71	3,19	7,02	2,01	8,52	1,91
trabajo doméstico-cuidados	6,13	4,39	2,38	2,97	6,11	4,11	2,90	2,79	4,12	2,49	2,00	2,01
trabajo doméstico	3,49	1,96	1,26	1,48	4,28	2,68	1,86	1,90	3,14	2,02	1,42	1,62
trabajo de cuidados	2,63	3,52	1,13	2,24	1,83	2,71	1,04	1,69	0,98	1,62	0,58	1,13
carga global de trabajo	12,93	5,06	11,69	4,21	13,64	4,83	12,61	4,05	11,14	2,74	10,51	2,49
Ratio Mujeres/Hombres												
trabajo remunerado				0,73				0,77				0,82
trabajo doméstico-cuidados				2,57				2,11				2,06
trabajo doméstico				2,78				2,31				2,21
trabajo de cuidados				2,34				1,76				1,70
carga global de trabajo				1,11				1,08				1,06
Grupos de edad												
	Porcentajes											
18-29	14,4		9,2		13,7		9,3		5,5		3,1	
30-39	34,0		30,2		25,5		23,7		34,8		27,6	
40-49	30,1		29,9		29,6		28		40,4		40,6	
50-59	17,6		22,1		23,8		25,1		17,3		24,3	
60-64	2,9		5,6		4,7		8,1		1,9		4,2	
65-74	1,0		2,7		2,4		5		0		0,1	
75 y más	0,0		0,3		0,4		0,8					
Nivel educativo												
básico	19,1		25,4		15,1		17,2		11,8		14,2	
medio	36,8		42,8		48,2		46,6		52,1		56,9	
alto	44,1		31,8		36,7		36,1		36,0		29,0	
Categoría socioprofesional												
ejecut., leg., direc., y científ.	11,1		16,1		18,6		19,1		29,4		29,5	
téc. medios, empl. oficina	23,3		13,8		23,9		17,7		30,8		19,5	
trab. servicios y comercio	31,3		13,2		20		13,2		20,7		11,0	
trab. agr., oficiales operar.	29,6		52,5		9,8		40,2		6,0		31,1	
no cualificados-no clasifi.	4,7		4,4		27,8		9,9		13,1		9,0	
Jornada laboral semanal												
hasta 20 horas	25,1		5,1		19,6		4,4		13,7		1,7	
21-40 horas	46,5		33,4		33,3		21,2		73,8		66,6	
más 40 horas	28,5		61,5		47,1		74,3		12,5		31,8	
Jornada trabajo doméstico y de cuidados semanal												
hasta 20 horas	46,0		82,7		34,5		75,0		53,1		86,2	
21-40 horas	30,0		12,7		40,3		19,0		40,0		12,4	
más 40 horas	24,0		4,6		25,2		6,0		6,9		1,4	

(continúa)

Tabla 3. Descripción de la muestra (continuación)

	Argentina N=5.730 hogares				Chile N=1.671 hogares				España N=1.717 hogares			
	Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres	
	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S	\bar{x}	S
Variables del hogar												
Horas diarias totales de trabajo doméstico y de cuidados realizadas por las personas principales del hogar (1)	8,51	6,19			9,01	5,61			6,12	3,55		
Ratio de trabajo doméstico y de cuidados mujeres/total	0,76	0,22			0,69	0,21			0,69	0,24		
Ratio aporte de los ingresos mujer/ingresos totales	0,41	0,17			0,37	0,18			0,44	0,10		
Distribución ingresos mujeres según mediana ingresos												
Porcentajes												
hombres												
menos del 25%	45,7				57,9				54,4			
25-50%	26,6				16,8				23,2			
51-75%	15,0				15,6				11,5			
más del 75%	12,7				9,6				10,9			
Ingresos mujeres en relación a los ingresos totales hogar												
menos 20%	12,3				20,2				0,7			
20-39	31,8				36,4				35,5			
40-59	42,0				34,4				57,4			
60-80	12,0				7,7				6,5			
más 80%	1,9				1,3				-			
Aporte de ingresos en el hogar												
Mujer>Hombre	26,7				19,7				12,1			
Mujer=Hombre	9,1				4,7				34,7			
Mujer<Hombre	64,3				75,6				53,2			
Tipo de hogar												
pareja sola	17,4				20,5				21,0			
pareja hijo menor 0-4	24,0				20,8				24,3			
pareja hijo menor 5-9	20,2				17,7				16,8			
pareja hijo menor 10-19	26,7				24,2				24,9			
pareja hijos más 19	10,8				15,3				12,9			
pareja con otros mayor 15	1,0				1,6				0,0			
Presencia de menores en el hogar												
Menores de 4 años	29,4				26,4				24,3			
Menores de 4 a 9 años	30,1				28,2				23,7			
Menores de 10 a 14 años	31,9				25,6				23,3			
Menores de 15 a 19 años	28,8				24,5				20,9			
Servicio doméstico en el hogar	8,8				12,1				16,4			

Muestra: hogares formados por parejas, ocupadas en el mercado de trabajo y que reciben un salario.

(1) Tiempo social: media y desviación estándar de horas diarias.

Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta Empleo del Tiempo de España, INE (2010); la Encuesta de Trabajo no Remunerado de Argentina, INDEC (2013); y la Encuesta Usos del Tiempo de Chile, INE (2015).

La subpoblación está formada por los hogares formados por parejas de mujer y hombre, ambos ocupados en el mercado laboral y que reciben salario, con el objeto de examinar con mayor profundidad una de las situaciones de mayor incidencia en la interrelación entre el trabajo remunerado y el trabajo doméstico y de cuidados, siendo además aquellos hogares donde se esperarían unas relaciones más igualitarias en la distribución de los trabajos (Ajenjo y García, 2011; Daly, 2011; Gálvez et al., 2010; Kan et al., 2011; Sayer, 2010; González y Jurado, 2009).

La muestra final, de hogares de parejas de doble ingreso, es de 5.730 hogares en Argentina, 1.671 en Chile y 1.771 en España. La muestra argentina es mucho mayor al formar parte de la operación estadística regular de la Encuesta Permanente de Hogares.

4.2. Análisis

Para identificar las variables asociadas a la brecha en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados realizado en el hogar, se estima un modelo de regresión (mínimos cuadrados ponderados), para cada uno de los países analizados, donde la variable dependiente es el porcentaje de trabajo doméstico y de cuidados que realiza la persona principal femenina del hogar sobre el total que realizan las dos personas de la pareja. Las variables independientes son los factores que pueden influir en esta distribución. Entre estas se incorporan variables del hogar y de las necesidades de cuidados (tipo de hogar según la presencia y edad de menores, número de menores y servicio doméstico) y variables que dan cuenta de los recursos relativos tanto de las mujeres como de los hombres: edad, nivel educativo, categoría socioprofesional y aporte de los ingresos de la mujer en relación con los ingresos del hombre. Por último, también se ha considerado aquellos factores relacionados con la disponibilidad de tiempo: el tiempo dedicado por ambas personas al trabajo remunerado y el tiempo de carga total de trabajo doméstico y de cuidados que realizan en el hogar las dos personas principales.

En los tres modelos de regresión se utilizan tanto variables cuantitativas como cualitativas, transformadas en variables dicotómicas. En la tabla 3 se presenta la descripción de estas variables, sus categorías y la muestra utilizada (hogares de parejas, con o sin hijos/as u otras personas a su cargo, ocupadas en el mercado laboral y de doble ingreso).

Teniendo en cuenta las aproximaciones teóricas presentadas anteriormente, las principales hipótesis que se plantean son:

(H1) Los recursos relativos de las mujeres tendrán un papel relevante en dar cuenta de la proporción de trabajo doméstico y de cuidados que se realiza: trabajar a tiempo completo, tener un nivel educativo alto, ocupaciones con alto prestigio y aportar más recursos económicos que la pareja reducirán la proporción del trabajo realizado por las mujeres.

(H2) Las variables de los recursos relativos de los hombres tendrán un menor efecto, si no inexistente, lo que nos permitirá comprobar la relevancia

de la construcción del género para dar cuenta del reparto del trabajo doméstico y de cuidados.

(H3) La presencia de menores en el hogar tendrá un efecto importante en la brecha de género: aumentará la desigualdad entre los dos miembros de la pareja, y por tanto aumentará la carga de trabajo doméstico y de cuidados que asumen las mujeres.

(H4) En aquellos países donde persisten con más fuerza actitudes y opiniones favorables a la adscripción de mujeres y hombres a los trabajos según las relaciones de género, se constatará una mayor brecha de género, así como efectos distintos y con magnitudes distintas de las variables independientes, debido a la relevancia de la visualización de los roles de género.

(H5) Por su parte, en aquellos países donde los valores de género son más igualitarios, y por tanto más igualitaria la distribución del trabajo no remunerado del hogar, menores serán los efectos de las variables independientes.

5. Resultados

Un análisis preliminar de los resultados sobre la desigualdad de dedicación en los tiempos de trabajos en las parejas de doble ingreso, tabla 3, indica que en los tres países la carga global de trabajo de las mujeres es superior a la de los hombres, aproximadamente 1 hora diaria en Argentina y Chile y 40 minutos en España. Esta mayor carga global del trabajo de las mujeres se explica por la menor dedicación masculina a los trabajos domésticos y de cuidados: del total realizado por las dos personas principales, aproximadamente el 70% es ejecutado por las parejas femeninas, y llega al 76% en el caso de Argentina. Lo que significa que las mujeres hacen un poco más del doble de trabajo doméstico y de cuidados que los hombres. Los datos muestran que las mujeres se han incorporado al mercado laboral (realizan el 45% del total de trabajo remunerado de las dos personas principales) sin una redistribución y responsabilidad del trabajo doméstico y de cuidados del hogar. La brecha de género es más acentuada en el caso de las mujeres argentinas, donde la ratio de desigualdad del trabajo doméstico, y de carga global del trabajo, es la más alta de los tres países (2,57), y es relevante la desigualdad en el trabajo de cuidados si se compara con Chile y España. Es posible que este resultado pueda deberse a que en la encuesta argentina no se recogía la información del tiempo si como mínimo no se dedicaba una hora diaria, lo que afectó la declaración del trabajo de cuidados de los hombres. En todo caso, lo que sí muestra es su baja dedicación con relación a las mujeres, siendo siempre residual, y la brecha de género en este trabajo.

La primera idea que se destaca de los resultados de los modelos explicativos, tabla 4, es que la capacidad explicativa de las variables individuales, que fundamentalmente están relacionadas con los recursos relativos de las mujeres y de los hombres, tiene un poder explicativo bajo: el 14,6% i el 16,5% en Argentina y España; y un porcentaje aún más bajo, del 8,9%, en el caso de Chile. Ello confirma que los recursos relativos de mujeres y hombres, y su incidencia en

la capacidad de negociación, tienen un efecto limitado en la explicación de la distribución del trabajo no remunerado dentro del hogar.

De forma concreta, la comparación de la magnitud y dirección de los efectos de las variables consideradas en los modelos de los distintos países revela ciertos aspectos de interés.

En primer lugar, podemos observar que la jerarquía y la magnitud del factor más relevante en explicar la brecha en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados en parejas de doble ingreso son distintas según el país. En Argentina, son las horas totales de trabajo doméstico y de cuidados realizadas por las personas principales en el hogar las que tienen mayor impacto en la brecha de género: cuanto más horas de dedicación total, más disminuye la desigualdad en el reparto. En este caso, tal como muestran los datos, la desigualdad en las parejas de doble ingreso argentinas disminuye (en el 1%) en aquellos hogares donde se realiza mayor trabajo doméstico y de cuidados total. Este efecto visibiliza que la mayor dedicación de los hombres argentinos al trabajo doméstico y de cuidados —y por tanto la disminución en la brecha de género— se produce en hogares donde existen mayores necesidades de cuidados a satisfacer y donde las mujeres no pueden asumir mayor carga (teniendo en cuenta que las mujeres argentinas son las que más tiempo dedican y donde la brecha de género es mayor).

En cambio, en Chile y en España, la variable con un mayor efecto tiene que ver con el varón y su dedicación al trabajo remunerado: cuanto más horas en el mercado, más desigualdad en el reparto del trabajo no remunerado del hogar. Así pues, se constata en estos dos países la relevancia de la disponibilidad de tiempo masculino, en la dedicación al trabajo remunerado.

En España, junto al tiempo masculino en el mercado, también la edad tiene un efecto similar en importancia: a menor edad, menor desigualdad. Ello muestra la tendencia del cambio generacional en las actitudes y relaciones de gmetstico y de cuidados.abajo dhogares donde existen mayores necesidades de cuidados a satisfacer y donde las mujeres no pueden asénero, en las parejas de doble ingreso, que se ha dado en España; y por tanto, su mayor capacidad explicativa que el resto de las variables consideradas.

Este primer resultado, centrado en el factor con mayor capacidad explicativa de la desigualdad en el reparto del trabajo no remunerado realizado desde los hogares, nos permite señalar la relevancia del tiempo total dedicado en el hogar para satisfacer las necesidades de bienestar y de cuidados (caso argentino) —a mayor necesidad, menor desigualdad—, y de la disponibilidad del tiempo masculino (en Chile y España) —a mayor dedicación al trabajo remunerado por parte de los hombres, mayor desigualdad en el reparto del trabajo no remunerado.

La baja capacidad explicativa de las variables individuales, el efecto y magnitud distinta observada en los tres países, junto al cambio generacional que se observa en España por parte de los hombres, muestran la relevancia de las ideologías o actitudes de género en dar cuenta de la brecha de género en la realización del trabajo doméstico y de cuidados.

Para facilitar la lectura de los resultados y comprobar las hipótesis propuestas, se organizará la exposición por bloques temáticos.

5.1. Los recursos relativos: nivel educativo, categoría socioprofesional e ingresos

Los resultados muestran que uno de los factores más relevantes es el recurso relativo de los ingresos de las mujeres por su ingreso para explicar la desigualdad en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados entre las dos personas principales del hogar en parejas de doble ingreso. En los tres países analizados, un mayor ingreso femenino supone reducir la brecha de desigualdad. Este efecto se observa también si se fija la atención no solo en el ingreso cuantitativo, sino también en el aporte de ingresos de la mujer con relación a su compañero masculino. Tomando como referencia los hogares con igualdad salarial, cuando la mujer aporta ingresos superiores (porcentaje que en ningún país supera el 26% de los hogares), se reduce en 2 y 3 puntos porcentuales la desigualdad entre mujeres y hombres en España y Chile respectivamente.

Este resultado incide en el papel relevante de los ingresos de las mujeres y su mayor capacidad de negociación, aunque con un efecto pequeño, en la reducción de la brecha de género en el trabajo no remunerado realizado en los hogares.

En Argentina, se constata que los hogares más igualitarios en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados son aquellos donde hay mayor igualdad salarial: la brecha de género aumenta en aquellos hogares donde hay desigualdad salarial (aunque sea la mujer la que tenga mayores salarios). Esta situación, contraria a lo que establece la perspectiva teórica de los recursos relativos, puede mostrar la menor capacidad de negociación de las mujeres argentinas y la fuerza e influencia de las normas y los valores de género en la distribución del trabajo del hogar. En contextos menos igualitarios en ideologías de género, aquellas mujeres que las trasgreden por su capacidad de ingresos en el mercado refuerzan su papel de género femenino en el interior del hogar, y por tanto asumen mayor trabajo no remunerado, como una forma de compensar su transgresión a los valores sociales y culturales de género.

Con relación al nivel educativo, los resultados obtenidos reafirman los efectos ambiguos en la reducción de la desigualdad de género en el interior del hogar, debido a su interrelación con los factores de la ideología de género.

Concretamente, un mayor nivel educativo de las mujeres no tiene ningún efecto en la reducción de la desigualdad: solo en Argentina se constata que los niveles educativos femeninos inferiores a los universitarios tienen un efecto amplificador de las desigualdades. No ocurre lo mismo en Chile y en España, donde el nivel educativo de las mujeres no supone cambios significativos en la brecha estudiada.

En cambio, el efecto del nivel educativo de los hombres es mucho más claro y homogéneo en los tres países: los niveles educativos básicos y medios de los hombres, con relación a los niveles universitarios, aumentan las desigualdades en un reparto igualitario.

Tabla 4. Regresión Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) de la distribución del trabajo domestico y de cuidados de las personas principales femenina y masculina del hogar (método Stepwise), Argentina, Chile y España

	Argentina			Chile			España		
	Coef. no estandarizado	Error estándar	Coef. Estandarizado	Coef. no estandarizado	Error estándar	Coef. estandarizado	Coef. no estandarizado	Error estándar	Coef. estandarizado
	B		Beta	B		Beta	B		Beta
(Constante)	89,287 ***	1,949		79,773 ***	8,304		86,124 ***	8,737	
Horas totales de trabajo doméstico y de cuidados del hogar	-1,007 ***	0,024	-0,282	-0,203 **	0,095	-0,053	-0,840 ***	0,122	-0,126
Ingreso (log.) ppf	-2,457 ***	0,208	-0,093	-1,618 ***	0,639	-0,079	-6,829 ***	1,229	-0,127
Ingreso (log.) ppm	(2)		0,009 ⁽¹⁾	(2)			(2)		-0,022 ⁽¹⁾
Horas trabajo remunerado ppf	-0,914 ***	0,046	-0,136	-0,586 ***	0,167	-0,098	-1,525 ***	0,213	-0,130
Horas trabajo remunerado ppm	0,941 ***	0,043	0,136	1,071 ***	0,159	0,164	2,099 ***	0,222	0,160
Edad ppf	0,304 *	0,194	0,016		0,048	-0,077			0,040 ⁽¹⁾
Edad ppm	1,250 ***	0,218	0,061	0,208 **	0,093	0,116	0,450 ***	0,059	0,156
[Nivel educativo ppf alto]									
Nivel educativo ppf básico	2,252 ***	0,487	0,040	(2)		0,014 ⁽¹⁾	(2)		-0,023 ⁽¹⁾
Nivel educativo ppf medio	1,946 ***	0,341	0,042	(2)		-0,006 ⁽¹⁾	(2)		-0,005 ⁽¹⁾
[Nivel educativo ppm alto]									
Nivel educativo ppm básico	1,835 ***	0,367	0,036	4,936 ***	1,590	0,090	5,584 ***	1,549	0,081
Nivel educativo ppm medio	(2)		0,004 ⁽¹⁾	5,137 ***	1,188	0,123	5,290 ***	1,161	0,111
CSP ppf 1	(2)		-0,005 ⁽¹⁾	(2)		-0,008 ⁽¹⁾	-2,123 **	0,976	-0,040
CSP ppf 2	(2)		0,000 ⁽¹⁾	(2)		-0,009 ⁽¹⁾	(2)		-0,024 ⁽¹⁾
CSP ppf 3	-1,856 ***	0,343	-0,039	(2)		-0,005 ⁽¹⁾	(2)		0,006 ⁽¹⁾
CSP ppf 4	(2)		0,008 ⁽¹⁾	(2)		-0,005 ⁽¹⁾	(2)		-0,005 ⁽¹⁾
[CSP ppf no cualific./no clas.]									
CSP ppm 1	-2,670 ***	0,736	-0,044	(2)		-0,019	5,649 ***	1,164	0,108
CSP ppm 2	-6,170 ***	0,739	-0,096	(2)		0,034 ⁽¹⁾	(2)		0,005 ⁽¹⁾
CSP ppm 3	-4,042 ***	0,726	-0,062	-4,010 ***	1,467	-0,066	(2)		-0,021 ⁽¹⁾
CSP ppm 4	-2,889 ***	0,655	-0,065	(2)		0,015 ⁽¹⁾	4,100 ***	0,929	0,080
[CSP ppm no cualific./no clas.]									
Hogar pareja hijo 0-4	8,192 ***	0,574	0,158	(2)		0,035 ⁽¹⁾	3,802 ***	1,275	0,071
Hogar pareja menor 5-9	8,254 ***	0,552	0,150	(2)		-0,005 ⁽¹⁾	5,917 ***	1,286	0,094
Hogar pareja menor 10-19	6,686 ***	0,480	0,134	(2)		0,017 ⁽¹⁾	4,802 ***	1,179	0,087

(continúa)

Tabla 4. Regresión Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) de la distribución del trabajo doméstico y de cuidados de las personas principales femenina y masculina del hogar (método Stepwise), Argentina, Chile y España (continuación)

	Argentina			Chile			España		
	Coef. no estandarizado	Coef. Estandarizado		Coef. no estandarizado	Coef. estandarizado		Coef. no estandarizado	Coef. estandarizado	
	B	Error estándar	Beta	B	Error estándar	Beta	B	Error estándar	Beta
Hogar pareja hijos + de 19	5,950 ***	0,547	0,083	(2)		0,007 ⁽¹⁾	7,159 ***	1,560	0,095
Hogar pareja con otros + de 15 [Hogar pareja sola]	3,279 **	1,370	0,015	(2)		-0,016 ⁽¹⁾	(2)		-0,005 ⁽¹⁾
[Aporte ingresos hogar M=V]									
Aporte ingresos hogar M>V	2,669 ***	0,515	0,053	-3,150 **	1,353	-0,060	-2,204 *	1,313	-0,030
Aporte ingresos hogar M<V	3,435 ***	0,483	0,074	(2)		-0,011 ⁽¹⁾	(2)		-0,003 ⁽¹⁾
Núm. menores hogar	0,692 ***	0,140	0,042	(2)		0,026 ⁽¹⁾	(2)		0,027
[No servicio doméstico hogar]									
Sí servicio doméstico hogar	2,777 ***	0,501	0,036	(2)		-0,019 ⁽¹⁾	1,696 *	1,145	0,026
F Statistic (df)		180,689 (23)			17,05 (10)			41,006 (17)	
Adjusted R ²		0,146			0,089			0,165	

* P-value < 0.10; ** P-value < 0.05; *** P-value < 0.01

(1) En las variables no estadísticamente significativas, el coeficiente de regresión estandarizado es el «beta dentro».

(2) Variables no estadísticamente significativas con un valor -P> 0.10. Estas variables se excluyen del modelo.

Muestra: hogares formados por parejas, ocupados en el mercado de trabajo y que reciben un salario por su ocupación.

ppm = persona principal masculina del hogar; ppf = persona principal femenina del hogar

[categoría de la variable omitida]

Fuente: elaboración propia a partir de la Encuesta Empleo del Tiempo de España, INE (2010); la Encuesta de Trabajo no Remunerado de Argentina, INDEC (2013); y la Encuesta Usos del Tiempo de Chile, INE (2015).

Así pues, el recurso relativo significativo en explicar la desigualdad en un reparto equitativo en el trabajo doméstico y de cuidados en las parejas de doble ingreso es el recurso educativo bajo de los hombres, que tiene un efecto amplificador de las desigualdades. Solo en el caso argentino, el nivel educativo alto de la mujer tiene un efecto reductor de la desigualdad dentro del hogar.

Si centramos la mirada en las categorías socioprofesionales, las características particulares de los mercados de trabajo y la plasticidad de la significación del prestigio ocupacional inciden en la divergencia de resultados según el país. En Chile la categoría socioprofesional de las mujeres no otorga ningún efecto significativo en la reducción de la brecha de género. En España y Argentina, por su parte, se observa menor desigualdad en la categoría femenina más alta (poder

legislativo y judicial; directivas y técnicas altas y científicas) y en la categoría de las trabajadoras de los servicios y el comercio, respectivamente. En este sentido, se entrevé la consecuencia de la visualización de los roles y las ideologías de género en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados en mujeres y hombres.

Por su parte, tal como se observa en los niveles educativos, el efecto de la categoría socioprofesional de los hombres tiene un mayor poder explicativo, particularmente en Argentina, donde los hombres de todas las categorías socio-profesionales, en comparación con los hombres no cualificados, tienen como efecto una disminución de la desigualdad en el reparto; de forma especial en las categorías de técnicos medios, empleados de oficina y los trabajadores de los servicios y el comercio. Esta misma última categoría (los trabajadores de los servicios y el comercio) es la única que tiene un efecto de disminución de la desigualdad en Chile.

Las categorías socioprofesionales de los hombres españoles solo muestran un efecto significativo, de aumento de la desigualdad, en el caso de los directivos y técnicos altos y los trabajadores cualificados.

Estos resultados respaldan que las diferencias internas entre los hombres, su estratificación socioeconómica según sus recursos relativos, son más importantes que entre las mujeres para explicar la brecha de género en la división sexual del trabajo en el interior del hogar.

Como conclusión de este apartado, se puede señalar que los recursos relativos de mujeres y hombres y su impacto en comportamientos más igualitarios en la distribución del trabajo doméstico y de cuidados tienen una especial relevancia en el caso de los salarios y aportes económicos de las mujeres en el hogar. Los recursos relativos de las mujeres, y su capacidad de negociación, vía el nivel educativo y las categorías socioprofesionales tienen un menor papel, acaso inexistente, y están fuertemente imbricados con las ideologías o actitudes de género. Mostrando que la estratificación socioeconómica de las mujeres está atravesada por las relaciones de género.

En cambio, los recursos relativos de los hombres, su nivel educativo y categoría socioprofesional son más consistentes y con una mayor magnitud, especialmente en el caso argentino. Ello puede ser reflejo de las ideologías y los valores de género masculinos más desigualitarios, y de una mayor incidencia de la estratificación socioeconómica masculina en la brecha de género: sus posiciones relativas tienen mayor impacto en su dedicación al trabajo doméstico y de cuidados, y en consecuencia en la distribución del tiempo en el hogar.

5.2. La disponibilidad de tiempo: las horas de trabajo remunerado

La perspectiva teórica de la disponibilidad de tiempo señala que el aumento de las horas de dedicación al trabajo remunerado de las mujeres inferirá una disminución de su tiempo de dedicación al trabajo doméstico y de cuidados y un aumento de la dedicación de los hombres. Por tanto, es esperable una disminución de la brecha de la desigualdad en el reparto del trabajo doméstico y de cuidados en las parejas de doble ingreso.

Los resultados confirman estos presupuestos: a mayor dedicación al trabajo de mercado de las mujeres, disminuye la desigualdad en las parejas de doble ingreso, con un efecto mayor en España (con una reducción de 1,5 puntos porcentuales) que en Chile, donde disminuye 0,5 puntos porcentual.

Lo que es destacable es el efecto observado cuando es el hombre quien aumenta su dedicación horaria al trabajo de mercado. En primer lugar, disminuye su dedicación al trabajo doméstico y de cuidados, aumentando la brecha de género. Ante esta disminución la mujer, ocupada también en el mercado, o bien asume la parte que deja de realizar en el hogar su compañero, o bien externaliza parte de este trabajo. Con las consecuencias del alargamiento, e intensidad, del tiempo de la carga global del trabajo de las mujeres o con una reducción del trabajo de mercado, lo que aumenta la brecha de género y afecta la participación laboral.

Igualmente relevante es que el efecto del aumento de la dedicación masculina al trabajo de mercado tiene un efecto amplificador de la desigualdad mucho mayor que el efecto reductor observado cuando es la mujer la que aumenta su dedicación al mercado. Aumentar una hora semanal la dedicación al empleo impacta en la brecha de género: + 2,09 si quien aumenta es el hombre frente a -1,5 si aumenta la mujer en España; y +1,07 del hombre frente a -0,58 de la mujer en Chile. En Argentina, el efecto de aumento (+0,94) y el de reducción (-0,91) de la brecha de género es el mismo cuando hombres y mujeres dedican una hora más al trabajo de mercado.

Estos resultados son un indicador de que la mayor dedicación horaria masculina al trabajo de mercado no solo supone una reducción de su trabajo doméstico y de cuidados, sino que, como consecuencia, las mujeres tienen que reducir su dedicación al mercado para asumir la disminución del trabajo del hogar de los hombres, o bien externalizar parte de él. Por tanto, la disponibilidad de tiempo y su efecto en la brecha de género en la carga de trabajo doméstico y de cuidados, y en la carga global de trabajo, se adecuan a la estrategia masculina, pero no a la femenina, que responde más a las necesidades de cuidados del hogar entreveradas por relaciones e ideología de género.

5.3. Ciclo vital y necesidades de cuidados: edad, estructura familiar y servicio doméstico remunerado

La necesidad de cuidados del hogar es uno de los factores fundamentales cuando se da cuenta de la distribución, y la brecha de género, del trabajo doméstico y de cuidados. En parejas de doble ingreso, la presencia de menores⁶ en el hogar es una de las situaciones más críticas, que supone un aumento de las necesi-

6. También la presencia de personas ancianas y adultas dependientes inciden fuertemente en la dedicación al trabajo de cuidados de mujeres y hombres. En este estudio no se ha tenido en cuenta dadas las dificultades de medición en las tres encuestas utilizadas. Tampoco se disponía de información homogénea sobre el cuidado asumido por instituciones públicas y por el mercado.

dades de cuidados del hogar y el establecimiento de estrategias familiares para satisfacerlas. De forma especial, en aquellas parejas más jóvenes (que tienen hijos/as menores de 4 y de 5 a 9 años).

Los resultados que se observan, tomando como referencia a las parejas de hogares sin otros miembros en el hogar, señalan que Chile mantiene una pauta totalmente distinta a España y Argentina: la presencia de menores en el hogar, sea cual sea su edad, no tiene ningún efecto significativo en la brecha de distribución de tiempos domésticos y de cuidados de mujeres y hombres, y no se modifica el patrón de desigualdad en la dedicación. Esto es, la presencia de menores aumenta el trabajo doméstico y de cuidados, pero no modifica en ningún caso la pauta de distribución desigualitaria entre las dos personas principales de la pareja. Ambas, mujeres y hombres, aumentan su dedicación, por el aumento de trabajo de cuidados, pero no modifican las relaciones de género en la corresponsabilidad por la presencia de menores. Así por ejemplo, en parejas de doble ingreso sin menores a su cargo, las mujeres chilenas dedican una media de 4,11 horas diarias al trabajo doméstico y de cuidados frente a 2,14 horas de sus compañeros masculinos. Cuando las parejas cuentan con menores de 4 años a su cargo, ellas aumentan su dedicación a 9,41 horas y ellos a 4,54 (se mantiene, aumentando levemente, la desigualdad).

Estos resultados muestran la inmutabilidad de las relaciones de género desiguales en la distribución de los trabajos en el interior de los hogares con la presencia de niños/as pequeños/as y lo que supone de aumento del trabajo no remunerado realizado desde el hogar.

Los resultados en el caso argentino y español constatan situaciones mucho más desigualitarias. La presencia de menores, menos de 4 años y hasta 9 años, tienen como efecto el aumento de las desigualdades por género: son las situaciones en que las mujeres asumen mayor carga de trabajo doméstico y de cuidados en relación a sus compañeros masculinos. Situaciones en que el aumento de las desigualdades es mayor comparado con el resto de variables. Lo que es destacable es que la desigualdad se acrecienta en el caso de que los hijos/as tengan edades entre 5 a 9 años: la brecha de género aumenta en 8,25 y 5,91 puntos porcentuales en Argentina y España, respectivamente. La situación es especialmente gravosa para las mujeres argentinas. Seguramente sería necesario disponer de información del papel de los servicios públicos y de mercado que las familias utilizan, pero más allá de ello, la brecha de género en el trabajo de cuidados que se realiza en el hogar es contundente en estos países.

La edad de la pareja nos puede aportar información sobre el comportamiento en las parejas de doble ingreso más jóvenes. Hasta qué punto se puede observar un cambio en las relaciones desigualitarias. Los resultados nos permiten afirmar que la edad de los hombres tiene un efecto significativo, manteniendo constante el resto de variables, igual en los tres países analizados: a medida que aumenta la edad de los hombres, aumenta la desigualdad. De forma especial en los hombres argentinos (por cada año mayor, aumenta 1,25 puntos porcentua-

les la desigualdad). Se confirma entonces la tendencia de cambio generalizado, en los hombres más jóvenes.

Los efectos de la edad de las mujeres muestran la incidencia y el mantenimiento de las relaciones de género. En Chile y España no tiene un efecto significativo, esto es, sea cual sea la edad de la mujer, se mantienen los comportamientos desiguales, lo que produce un efecto de disminución es la edad de los hombres.

En Argentina, la edad de las mujeres tiene el mismo efecto significativo, aunque con un impacto menor que el de los hombres: cuando aumenta la edad, aumenta la desigualdad. En este caso, se constata también un cambio de comportamiento: mayor igualdad en las parejas más jóvenes, tanto por los efectos masculinos como femeninos.

Por otro lado, prestar atención a la carga global de tiempo doméstico y de cuidados realizada por los dos miembros principales nos puede proporcionar elementos de análisis acerca de cómo inciden aquellas situaciones donde se realiza un mayor tiempo de trabajo no remunerado en el hogar. Además permite comprobar si la disminución de la desigualdad se produce en hogares donde se realiza poco trabajo doméstico y de cuidados (sería más fácil compartir cuando se realiza poco trabajo). En este sentido, los efectos de esta variable, consistentes en los tres países, muestran que a mayor tiempo total realizado por las personas principales del hogar, menor es la brecha de dedicación entre mujeres y hombres. Así pues, en aquellos hogares donde es mayor el trabajo no remunerado, manteniéndose el patrón general que la mujer asume mayor carga de trabajo, más disminuye la desigualdad. De forma especial en los hogares argentinos, disminución de 1,00 frente a los chilenos, 0,28. Resultado que apunta a que la dedicación de los hombres al trabajo no remunerado, siendo baja, aumenta en aquellas situaciones en que la carga de trabajo doméstico y de cuidados se hace insostenible e imposible de asumir por las mujeres.

Por último, cabe analizar el efecto que tiene el servicio doméstico remunerado realizado en el hogar. Al igual que la presencia de menores, en España y Argentina, disponer de servicio doméstico remunerado en el hogar tiene como efecto un aumento de la desigualdad en la brecha de dedicación: en aquellos hogares donde hay servicio doméstico remunerado, aumenta la desigualdad entre mujeres y hombres: 1,7 y 2,7 puntos porcentuales en España y Argentina respectivamente. Así pues, cuando una parte del trabajo doméstico y de cuidados es realizado por otra persona (mujer mayoritariamente) de forma remunerada en el hogar, esto supone una reducción del trabajo que realizan los hombres, pero no del trabajo asumido por las mujeres. Seguramente, las mujeres reducen una parte del trabajo doméstico y de cuidados, el más rutinario y fácilmente externalizable, pero son ellas las que gestionan, organizan y «están pendientes» de tareas y cuidados. En cambio, para los hombres, más ajenos a estos trabajos de organización y planificación, el servicio doméstico remunerado supone una reducción neta de su aportación en tiempos y dedicación. Reducción mucho mayor en tiempo que la de su compañera femenina, con lo que la brecha de género aumenta.

6. Conclusiones

Retomando las hipótesis establecidas, podemos señalar que, contrariamente a lo establecido, los recursos relativos de las mujeres tienen un menor efecto en la brecha de género del trabajo doméstico y de cuidados que los recursos relativos de los hombres. Tan solo el aporte de ingresos de las mujeres se muestra relevante en la reducción de la brecha de género.

La notable importancia de los recursos relativos de los hombres (su dedicación al trabajo remunerado, su nivel educativo y sus categorías socioprofesionales) señala la incidencia del efecto de la estratificación socioeconómica masculina sobre el reparto del trabajo no remunerado realizado por las personas principales del hogar y en los valores de género de los hombres.

Así pues, los resultados muestran la necesidad de incorporar la ideología de género y los elementos contextuales en la explicación de la brecha de género en el interior de los hogares.

La comparación entre los tres países da cuenta de la relevancia de los contextos sociales y los valores sociales y culturales menos igualitarios.

En Chile y Argentina, persisten con más fuerza valores, normas sociales y culturales androcéntricas y de adscripción de mujeres y hombres a los trabajos según las relaciones de género. Así pues, en Argentina la brecha de género es mayor, al igual que son mayores los efectos de las variables de los recursos relativos y la estratificación socioeconómica, tanto de las mujeres como de los hombres. Las desigualdades en las relaciones sociales de producción se entrecruzan fuertemente con el mantenimiento de las relaciones de desigualdad por género. En consecuencia, las mujeres de clases populares y de hogares más desfavorecidos asumen una mayor desigualdad en el trabajo no remunerado dentro de los hogares.

En Chile, la brecha de género es escasamente explicada por el modelo de características individuales. Son los elementos contextuales y la ideología de género, marcadamente desigualitaria, los factores que subyacen en la división sexual del trabajo. Los valores androcéntricos que perviven en la sociedad chilena se manifiestan de forma contundente en un contexto en que los recursos relativos de las mujeres inciden muy poco en la brecha de género en el interior de los hogares, y son las actitudes y los valores masculinos los que tienen mayor impacto en la dedicación masculina al trabajo no remunerado, y por tanto en los procesos de desigualdad.

España, con una menor brecha de género, se caracteriza, por la relevancia de los recursos relativos y la disponibilidad de tiempo de los hombres en dar cuenta de los cambios en la división más equitativa del trabajo doméstico y de cuidados. Y en las transformaciones en la ideología de género, más favorables a la igualdad, que pueden venir protagonizadas por las generaciones más jóvenes.

En conclusión, se visibiliza que las mujeres mantienen una dedicación al trabajo doméstico y de cuidados en consonancia con las necesidades de cuidados y de bienestar de las personas del hogar. La brecha de género es sensible a ello y muestra que el tiempo femenino es la variable de ajuste. Y por tanto, con una gravosa incidencia en la calidad de vida y el bienestar de las mujeres.

Referencias bibliográficas

- AGUIRRE, Rosario (ed.) (2009). *Las bases invisibles del bienestar social. El trabajo no remunerado en Uruguay*. Montevideo: Fondo de Desarrollo de la Naciones Unidas para la Mujer.
- AGUIRRE, Rosario y FERRARI, Fernanda (2014). *Las encuestas sobre uso del tiempo y trabajo no remunerado en América Latina y el Caribe. Caminos recorridos y desafíos hacia el futuro*. Santiago: CEPAL.
- (2015). «Avances en la medición del uso del tiempo y el trabajo no remunerado en la región». En: BATTHYÁNY, Karina (2015). *Los tiempos del bienestar social*. Montevideo: Instituto Nacional de las Mujeres. Ministerio de Desarrollo Social.
- AGUIRRE, Rosario; GARCÍA, Cristina y CARRASCO, Cristina (2005). «El tiempo, los tiempos, una vara de desigualdad». *Serie Mujer y Desarrollo*, 65. Santiago de Chile: CEPAL.
- AJENJO, Marc y GARCÍA, Joan (2011). «El tiempo productivo, reproductivo y de ocio en las parejas de doble ingreso». *Papers*, 96 (3), 985-1006.
<<https://doi.org/10.5565/rev/papers/v96n3.183>>.
- ALBELDA, Randy; DUFFY, Mignon y FOLBRE, Nancy (2009). *Counting on care work: Human infrastructure in Massachusetts* (2009). Center for Social Policy Publications, 33.
- AMARANTE, Verónica y ROSSEL, Cecilia (2017). «Unfolding patterns of unpaid household work in Latin America». *Feminist Economics*, 24 (1), 1-34.
<<https://doi.org/10.1080/13545701.2017.1344776>>.
- ANTONOPOULOS, Rania (2008). «The unpaid care work-paid work connection». *Working Papers Series*. Levy Economics Institute.
<<https://doi.org/10.2139/ssrn.1176661>>.
- ANTONOPOULOS, Rania y HIRWAY, Indira (ed.) (2010). *Unpaid work and the economy gender, time use and poverty in developing countries*. Londres: Palgrave Macmillan.
<<https://doi.org/10.1057/9780230250550>>.
- ARRIAGADA, Irma (2007). *Familias y políticas públicas en América Latina: una historia de desencuentros*. Santiago de Chile: CEPAL.
- BALCELLS, Laia (2009). «Analyzing the division of household labor within Spanish families». *Revista Internacional de Sociología*, 67 85-103.
<<https://doi.org/10.3989/ris.2009.i1.123>>.
- BARTLEY, Sharon; BLANTON, Priscilla y GILLIARD, Jennifer (2005). «Husbands and wives in dual-earner marriages: Decision making, gender role attitudes, division of household labor, and equity». *Marriage and Family Review*, 37 (4), 69-94.
<https://doi.org/10.1300/J002v37n04_05>.
- BATTHYÁNY, Karina (ed.) (2015a). *Los tiempos del bienestar social*. Instituto Nacional de las Mujeres. Montevideo: Ministerio de Desarrollo Social.
- (2015b). *Las políticas y el cuidado en América Latina: una mirada a las experiencias regionales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- BERNHARDT, Eva; NOACK, Turid y LYNGSTAD, Torkild Hovde (2008). «Shared housework in Norway and Sweden: Advancing the gender revolution». *Journal of European Social Policy* (18), 275-288.
<<https://doi.org/10.1177/0958928708091060>>.
- BETTIO, Francesca; CORSI, Marcella; D'IPPOLITI, Carlo; LYBERAKI, Antigone; SAMEK, Manuela y VERASHCHAGINA, Alina (2012). *The impact of the economic crisis on the situation of women and men and on gender equality policies*. Luxemburgo: Unión Europea.

- BIANCHI, Suzanne y RALEY, Sara (2005). «Time allocation in working families». En: BIANCHI, Suzanne; CASPER, Lynne y BERKOWITZ, Rosalind. *Work, family, health, and well-being*. Nueva York: Lawrence Erlbaum.
<<https://doi.org/10.4324/9781410613523>>.
- BIANCHI, Suzanne; MILKIE, Melissa; SAYER, Liana y ROBINSON, John (2000). «Is anyone doing the housework? Trends in the gender division of household labor». *Social Forces* (79), 191-228.
<<https://doi.org/10.1093/sf/79.1.191>>.
- BITTMAN, Michael; ENGLAND, Paula; SAYER, Liana; FOLBRE, Nancy y MATHESON, George (2003). «When does gender trump money? Bargaining and time in household work». *American Journal of Sociology*, 109 (1), 186-214.
<<https://doi.org/10.1086/378341>>.
- BLOFIELD, Merike y MARTÍNEZ, Juliana (2014). «Trabajo, familia y cambios en las políticas públicas en América Latina: equidad, maternalismo y corresponsabilidad». *Revista de la CEPAL* (114), 107-125.
<<https://doi.org/10.18356/d81c1957-es>>.
- BONKE, Jens (2005). «Paid work and unpaid work: Diary information versus questionnaire information». *Social Indicators Research*, 70, 349-368.
<<https://doi.org/10.1007/s11205-004-1547-6>>.
- BRINES, Julie (1994). «Economic dependency, gender, and the division of labor at home». *American Journal of Sociology*, 100 (3), 652-88.
<<https://doi.org/10.1086/230577>>.
- BUDLENDER, Debbie (2010). *What do time use studies tell us about unpaid care work? Evidence from seven countries a time use studies and unpaid care work*. Nueva York: Routledge.
- CALDERÓN, Coral (2013). «Redistribuir el cuidado. El desafío de las políticas». *Cuadernos de la CEPAL*, 101. Santiago de Chile: ONU
- CALERO, Analía; DELLAVALLE, Rocío y ZANINO, Carolina. (2015). *Uso del tiempo y economía del cuidado*. Documento de trabajo n° 09. Secretaría de política económica y planificación del desarrollo. Buenos Aires: Subsecretaría Programación Económica.
- CAMPAÑA, Juan Carlos; GIMÉNEZ-NADAL, José Ignacio y MOLINA, José Alberto (2017). «Gender norms and the gendered distribution of total work in Latin American households». *Feminist Economics*, 24 (1), 35-62.
<<https://doi.org/10.1080/13545701.2017.1390320>>.
- CARRASCO, Cristina y DOMÍNGUEZ, Mårius (2011). «Family strategies for meeting care and domestic work needs: Evidence from Spain». *Feminist Economics*, 17 (4), 159-188.
<<https://doi.org/10.1177/0961463X14538917>>.
- (2014). «Measured time, perceived time: A gender bias». *Time and Society*, 24 (3), 326-347. Sage Publications.
<<https://doi.org/10.1177/0961463X14538917>>.
- CEPAL (2016a). *Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible*. Santiago de Chile.
- (2016b). *La matriz de la desigualdad social en América Latina*. Santiago de Chile.
- (2016c). *Panorama de América Latina 2016*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- (2017a). *Repositorio de información sobre uso del tiempo de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- (2017b). *Estrategia de Montevideo para la Implementación de la Agenda Regional de Género en el marco del Desarrollo Sostenible hacia 2030*. Santiago de Chile.

- CEPAL/INEGI/INMUJERES/ONU-Mujeres (2016). *Clasificación de actividades de uso del tiempo para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- COLTRANE, Scott (2000). «Research on household labor: Modeling and measuring the social embeddedness of routine family work». *Journal of Marriage and Family*, 62, 1208-1233.
<<https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2000.01208.x>>.
- COLTRANE, Scott y MICHELE, Adams (2001). «Men's family work: Child-centered fathering and the sharing of domestic labor». En: HERTZ, Rosanna y MARSHALL, Nancy. *Working families: The transformation of the American home*. Berkeley: University of California Press.
- COVERMAN, Shelley (1985). «Explaining husbands' participation in domestic labor». *Sociological Quarterly*, 26 (1), 81-97.
<<https://doi.org/10.1111/j.1533-8525.1985.tb00217.x>>.
- CROMPTON, Rosemary; BROCKMANN, Michaela y LYONETTE, Clare (2005). «Attitudes, women's employment and the domestic division of labour: A cross national analysis in two waves». *Work, employment and Society*, 19, 213-233.
<<https://doi.org/10.1177/0950017005053168>>.
- DALY, Mary (2011). «What adult worker model? A critical look at recent social policy reform in Europe from a gender and family perspective». *Social Politics*, 18 (1), 1-23.
<<https://doi.org/10.1093/sp/jxr002>>.
- DAVIS, Shannon; GREENSTEIN Theodore y GERTEISEN, Marks (2007). «Effects of union type on division of household labor: Do cohabiting men really perform more housework?». *Journal of Family Issues*, 28 (9), 1246-1272.
<<https://doi.org/10.1177/0192513X07300968>>.
- DEMA, Sandra (2006). *Una pareja, dos salarios: El dinero y las relaciones de poder en las parejas de doble ingreso*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- DEUTSCH, Francie; LUSSIER, Julianne y SERVIS, Laura (1993). «Husbands at home: Predictors of paternal participation in childcare and housework». *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (6), 1154-1166.
<<http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.65.6.1154>>.
- DÍAZ, Capitolina; DEMA, Sandra y FINKEL, Lucila (2015). «Desigualdades de género en la distribución de recursos económicos en las parejas españolas». *Papers, Revista de Sociología*, 100 (1), 53-73.
<<http://dx.doi.org/10.5565/rev/papers.591> dx.doi.org/10.5565/rev/papers.591>.
- DOMÍNGUEZ, Marta (2012). «La división del trabajo doméstico en las parejas españolas. Un análisis de uso del tiempo». *Revista Internacional de Sociología*, 70 (1), 153-179.
<<https://doi.org/10.3989/ris.2009.08.26>>.
- DUNN, Dana y SKAGGS, Sheryl (2006). «Gender and paid work in industrial nations». En: SALTZMAN, Janet y KLUWER, Chafetz. *Handbook of the sociology of gender (Handbooks of Sociology and Social Research)*. Boston: Springer.
<https://doi.org/10.1007/0-387-36218-5_15>.
- DURÁN, María Ángeles y MILOSAVIJEVIC, Vivian (2012). *Unpaid work, time use surveys and care demand. Forecasting in Latin America*. Bilbao: Fundación BBVA.
- ESPEJO, Andrés; FILGUEIRA, Fernando y RICO, María Nieves (2010). *Familias latinoamericanas: organización del trabajo no remunerado y de cuidado*. Santiago de Chile: CEPAL.
- ESQUIVEL, Valeria (2010). «Lessons from the Buenos Aires time-use survey: A methodological assessment». En: ANTONOPOULOS, Raina. *Unpaid work and the economy gender, time use and poverty in developing countries*. Londres: Palgrave Macmillan.

- (2011). *La economía del cuidado en América Latina: Poniendo a los cuidados en el centro de la agenda*. Buenos Aires: PNUD.
- EUROSTAT (2004). *How European spend their time. Everyday life of women and men*. Luxemburgo: Comisión Europea.
- (2008). *Harmonised European time use surveys. Guidelines. Methodologies and Working Papers*. Luxemburgo: Comisión Europea.
- FERRANT, Gaëlle; PESANDO, Luca, Maria y NOWACKA, Keiko (2014). *Unpaid care work: The missing link in the analysis of gender gaps in labour outcome*. Ginebra: OECD.
- FILGUEIRA, Fernando (2007). «Cohesión, riesgo y arquitectura de protección social en América Latina». *Serie de Políticas Sociales*, 135. Santiago: CEPAL.
- FOLBRE, Nancy (2008). *Valuing children rethinking the economics of the family*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- FÓRUM ECONÓMICO MUNDIAL (2017). *Global Gender Gap Report, 2017*. Ginebra: Fórum Económico Mundial.
- FRANCAVILLA, Francesca; GIANNELLI, Gianna Claudia; GROTKOWSKA, Gabriel; PICCOLI, Luca y SOCHA, Mieczyslaw W. (2009). *Women and unpaid family care work in the EU*. Bruselas: Parlamento Europeo.
- FRANCAVILLA, Francesca; GIANNELLI, Gianna; MANGIAVACCHI, Lucía y PICCOLI, Luca (2013). «Unpaid work in Europe: Gender and country differences». En: BETTIO, Francesca; PLANTENGA, Janneke y SMITH, Mark. *Gender and European labour market*. Abigdon: Routledge.
- FUWA, Makiko (2004). «Macro-level gender inequality and the division of household labor in 22 countries». *American Sociological Review*, 69, 751-767.
<<https://doi.org/10.1177/000312240406900601>>.
- FUWA, Makiko y COHEN, Philip N. (2007). «Housework and social policy». *Social Science Research*, 36 (2), 512-30.
<<http://dx.doi.org/10.1016/j.ssresearch.2006.04.005>>.
- GÁLVEZ, Lina; RODRÍGUEZ-MODROÑO, Paula y DOMÍNGUEZ-SERRANO, Mónica (2010). «Género, trabajos y usos del tiempo en España dentro del contexto europeo». En: VILLAR, Antonio (ed.). *Mujeres y mercado laboral en España: cuatro estudios sobre la discriminación salarial y la segregación laboral*. Bilbao: FBBVA.
- GARCÍA, Joan (2012). *El uso del tiempo en las parejas de doble ingreso*. Tesis doctoral, UAB. Bellaterra: Universitat Autònoma de Barcelona.
- GEIST, Claudia (2005). «The welfare state and the home: Regime differences in the domestic division of labour». *European Sociological Review*, 21 (1) 23-41.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jci002>>.
- GESIS-LEIBNIZ INSTITUTE FOR THE SOCIAL SCIENCES (2017). *International Social Survey Programme, ISPP*. Gesis Germany.
<<http://www.issp.org/menu-top/home/>>.
- GERSHUNY, Jonathan (2000). *Changing Times: Work and leisure in postindustrial Society*. Oxford: Oxford University Press.
- GERSHUNY, Jonathan y SULLIVAN, Oliver (2003). «Time use, gender, and public policy regimes». *Social Politics*, 10, 205-28.
<<https://doi.org/10.1093/sp/jxg012>>.
- GÓMEZ, Verónica; ARELLANO, Oriana y VALENZUELA, Cristina. (2017). «Negociaciones en familia: género, trabajo y cuidado en Chile». *Estudios Feministas*, 25 (2), 562. Florianópolis.
<<http://dx.doi.org/10.1590/1806-9584.2017v25n2p661>>.

- GONZÁLEZ-LÓPEZ, María José (2001). «Spouse's employment careers in Spain». En: BLOSSFELD, Hans-Peter y DROBNIC, Sonja. *Careers of couples in contemporary society: From male breadwinner to dual earner families*. Nueva York: Oxford University Press.
- GONZÁLEZ-LÓPEZ, María José y JURADO, Teresa (2009). «¿Cuándo se implican los hombres en las tareas domésticas? Un análisis de la Encuesta de Empleo del Tiempo». *Panorama Social*, 65-81.
- GREENSTEIN, Theodore (1996). «Gender ideology and perceptions of the fairness of the division of household labor: Effects on marital quality». *Social Forces*, 74 (3), 1029-1042.
<<https://doi.org/10.1093/sf/74.3.1029>>.
- (2000). «Economic dependence, gender and the division of labor in the home: A replication and extension». *Journal of Marriage and Family*, 62 (2), 322-335.
<<http://dx.doi.org/10.1111/j.1741-3737.2000.00322.x>>.
- GLÖCKNER, Frances y WAITE, Linda. (1991). *New Families, No Families? The Transformation of the American Home*. Berkeley, CA: University of California Press.
- GUPTA, Sanjiv (2006). «Her money, her time: Women's earnings and their housework hours». *Social Science Research*, 35 (4), 975-99.
<<https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2005.07.003>>.
- (2007). «Autonomy, dependence or display? The relationship between married women's earnings and housework». *Journal of Marriage and Family*, 69 (2), 399-417.
<<https://doi.org/10.1111/j.1741-3737.2007.00373.x>>.
- GUPTA, Sanjiv y ASH, Michael (2008). «Whose money, whose time? A nonparametric approach to modeling time spent on housework in the United States». *Feminist Economics*, 14 (1), 93-120.
<<https://doi.org/10.1080/13545700701716664>>.
- HOOKE, Jennifer (2006). «Care in context: Men's unpaid work in 20 countries, 1965-2003». *American Sociological Review*, 71, 639-660.
<<https://doi.org/10.1177/000312240607100406>>.
- INE-CHILE INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (2016a). *ENUT Encuesta Nacional Sobre Uso del Tiempo. Documento Metodológico*. Santiago de Chile: INE
- (2016b). *ENUT Encuesta Nacional Sobre Uso del Tiempo. La Dimensión Personal del Tiempo, ENUT 2015*. Santiago de Chile: INE.
- INSTITUTE FOR COMPARATIVE SURVEY RESEARCH (2017). *World value survey*. WVS. Viena.
<<http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>>.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE (2011). *Encuesta de Empleo del Tiempo 2009-2010. Metodología*. Madrid: INE.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS, INDEC (2013). *Encuesta sobre Trabajo no Remunerado y Uso del Tiempo Informe técnico. Diseño de registro y estructura de la base de microdatos*. Buenos Aires: INDEC.
- (2014). *Encuesta sobre Trabajo no Remunerado y Uso del Tiempo*. Buenos Aires: INDEC.
- JUSTER, Thomas; ONO, Hiromi y STAFFORD, Frank (2003). «An assessment of alternative measures of time use». *Sociological Methodology*, 33, 19-54.
<<https://doi.org/10.1111/j.0081-1750.2003.t01-1-00126.x>>.
- KAN, Man Yee y PUDNEY, Stephen (2008). «Measurement error in stylized and diary data on time use». *American Sociological Association*, 38, 101-132.
<<https://doi.org/10.1111/j.1467-9531.2008.00197.x>>.

- KAN, Man Ye y GERSHUNY, Jonathan (2010). «Gender segregation and bargaining in domestic labour: Evidence from longitudinal time use data» En: CROMPTON, Rosemary; SCOTT, Jacqueline y LYONNETT, Clare (ed.). *Gender inequalities in the 21st Century*. Aldershot: Edward Elgar.
- KAN, Man Ye; SULLIVAN, Oriol y GERSHUNY, Jonathan (2011). «Gender convergence in domestic work: discerning the effects of interactional and institutional barriers from large-scale data». *Sociology*.
<<https://doi.org/10.1177/0038038510394014>>.
- KARAMESSINI, Maria y RUBERY, Jill (2014). *Women and austerity: The economic crisis and the future for gender equality*. Nueva York: Routledge.
- KATZ, Richard (1997). «Representational roles». *European Journal of Political Research* (32), 211-226.
<<https://doi.org/10.1111/1475-6765.00339>>.
- KILLEWALD, Alexandra y GOUGH, Margaret (2010). «Money isn't everything: wives' earnings and housework time». *Social Science Research*, 39 (6), 987-1003.
<<https://doi.org/10.1016/j.ssrresearch.2010.08.005>>.
- KITTERØD, Ragni Hege y LYNGSTAD, Torkild Hovde (2005). «Diary versus questionnaire information on time spent on housework. The case of Norway». *International Journal of Time Use Research*, 2 (1), 13-32.
<<https://doi.org/10.13085/eijtur.2.1.13-32>>.
- KNUDSEN, Knu y WÆRNESS, Kari (2008). «National context and spouses' housework in 34 countries». *European Sociological Review*, 24 (1) 97-113.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jcm037>>.
- LACHANCE-GRZELA, Mylène y BOUCHARD, Geneviève (2010). «Why do women do the lion's share of housework? A decade of research». *Sex Roles* (63), 767-780.
<<https://doi.org/10.1007/s11199-010-9797-z>>.
- LAMAUTE-BRISSON, Nathalie (2013). «Redistribuir el cuidado: para un nexo de políticas públicas». En: CALDERÓN, C. (coord.). *Redistribuir el cuidado. El desafío de las políticas*. Santiago de Chile: ONU.
- LEWIS, Jane (2010). «Gender and welfare state change». *European Societies*, 4 (4), 331-357.
<<https://doi.org/10.1080/1461669022000022324>>.
- LOMBARDO, Manuela y LEÓN, Margarita (2014). «Políticas de igualdad de género y sociales en España». *Investigaciones Feministas*, 5, 13-35.
<https://doi.org/10.5209/rev_infe.2014.v5.47986>.
- MANNINO, Cleilia y DEUTSCH, Francine (2007). «Changing the division of household labor: A negotiated process between partners». *Sex Roles*, 56 (5-6), 309-324.
<<https://doi.org/10.1007/s11199-006-9181-1>>.
- MARCO, Flavia y RICO, María Nieves (2013). «Cuidado y políticas públicas: debates y estado de situación a nivel regional». En: PAUTASSI, Laura y ZIBECCHI, Carla (coord.). *Las fronteras del cuidado. Agenda, derechos e infraestructura*. Buenos Aires: Biblios.
- MARINI, Margaret y SHELTON, Beth A. (1993). «Measuring household work: Recent experience in the United States». *Social Science Research*, 22, 361-382.
<<https://doi.org/10.1006/ssre.1993.1018>>.
- MARTÍNEZ, Juliana (2005). «Regímenes de bienestar en América Latina: consideraciones generales e itinerarios regionales». *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, 2 (2), 41-78.
- MIDAGLIA; Carmen y ANTÍA, Florencia (2017). *Bienestar y protección social en América Latina. Abordajes conceptuales y metodológicos para el Mercosur*. Paraguay: Instituto Social del Mercosur.

- MORENO, Almudena (2007). *Modelos familiares y empleo de la mujer en el Estado de bienestar español*. Fundación Alternativas.
- MORENO, Sara (2009). «Uso del tiempo, desigualdades sociales y ciclo de vida». *Política y Sociedad*, 46 (3), 191-202.
- (2015). «The gendered division of housework time: Analysis of time use by type and daily frequency of household tasks». *Time & Society* (26-1), 3-27.
<<https://doi.org/10.1177/0961463x15577269>>.
- PARKMAN, Allen (2004). «Bargaining over housework: The frustrating situation of secondary wage earners». *American Journal of Economics and Sociology*, 63 (4), 765-94.
<<https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2004.00316.x>>.
- PINTO, Katy y COLTRANE, Scott (2009). «Divisions of labor in Mexican origin and Anglo families: Structure and culture». *Sex Roles*, 60 (7-8), 482-495.
<<https://doi.org/10.1007/s11199-008-9549-5>>.
- PRESS, Julie y TOWNSLEY, Eleanor (1998). «Wives' and husbands' housework reporting. Gender, class and social desirability». *Gender and Society*, 12 (2), 188-218.
<<https://doi.org/10.1177/089124398012002005>>.
- SHAHRA, Razavi (ed.) (2012). *Seen, heard and counted: rethinking care in a development context*. Londres: Wiley Blackwell.
<<https://doi.org/10.1002/9781118297261>>.
- SPLITZ, Glenna (1988). «Women's employment and family relations: A review». *Journal of Marriage and the Family*, 50, 595-618.
<<https://doi.org/10.2307/352633>>.
- RICO, María Nieves y ROBLES, Claudia (2016). *Políticas de cuidado en América Latina. Forjando la igualdad*. Santiago de Chile: CEPAL.
- RIZAVI, Sayyid Salman y SOFER, Catherine (2010). «Household division of labor: Is there any escape from traditional gender roles?». *Documents de travail du Centre d'Economie de la Sorbonne* (septiembre de 2010).
- RODRÍGUEZ, Corina (2015). «El trabajo de cuidado no remunerado en Argentina: un análisis desde la evidencia del Módulo de Trabajo no Remunerado». *Documentos de trabajo Políticas públicas y derecho al cuidado*, 2. ELA – Equipo Latinoamericano de Justicia y Género.
- SALAZAR, Octavio (2016). «The fragility of gender equality policies in Spain». *Social Sciences*, 5 (2), 1-17.
<<https://doi.org/10.3390/socsci5020017>>.
- SALVADOR, Soledad (2007). «Estudio comparativo de la economía del cuidado en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay». *Comercio, género y equidad en América Latina: generando conocimiento para la acción política*. Buenos Aires: Red Internacional de Género y Comercio.
- SAYER, Liana C. (2010). «Trends in housework». En: TREAS, Judith y DROBNIC, Sonja. *Dividing the domestic: Men, women and household work in cross-national perspective* (ed.). Stanford: Stanford University Press.
<<https://doi.org/10.11126/stanford/9780804763578.001.0001>>.
- SCHULZ, Florian y GRUNOW, Daniela (2011). «Comparing diary and survey estimates on time use». *European Sociological Review*, 5 (28), 622-632.
<<https://doi.org/10.1093/esr/jcr030>>.
- SEVILLA-SANZ, Amudena; GIMÉNEZ-NADAL, José Ignacio y FERNÁNDEZ, Cristina (2010). «Gender roles and the division of unpaid work in Spanish households». *Feminist Economics* (14), 137-184.
<<https://doi.org/10.1080/13545701.2010.531197>>.

- TREAS, Judith y DROBNIC, Sonja (eds.) (2010). *Dividing the domestic: Men, women and household work in cross-national perspective*. Stanford: Stanford University Press.
<<https://doi.org/10.11126/stanford/9780804763578.001.0001>>.
- VACA-TRIGO, Iliana (2015). *Pobreza y tiempo destinado al trabajo no remunerado: un círculo vicioso*. XVI Encuentro Internacional de Estadísticas de Género: Desafíos estadísticos hacia la implementación de la Agenda de Desarrollo Sostenible. México.
- WALLACE, Ruth (1989). *Feminism and theory*. Newbury Park: Sage Publications.
- YU, Jia y XIE, Yu (2014). «The varying display of ‘gender display’». *Chinese Sociological Review*, 2 (44), 5-30.
<<https://doi.org/10.2753/CSA2162-0555440201>>.