



IDICSO

Instituto de Investigación en Ciencias Sociales  
Facultad de Ciencias Sociales  
Universidad del Salvador

## ÁREA EMPLEO Y POBLACIÓN

# *Estrategias ocupacionales de hogares: una visión dinámica*

Buenos Aires, Febrero de 2004

**Investigador Principal:**\*  
**Horacio Chitarroni**

**Investigadora Adjunta:** \*\*  
**Cristina Zuzek**

**Asistentes de Investigación:** \*\*\*  
**Cecilia Cejas, Luciana Castronuovo y Malena Libertella**

---

\* **Horacio Chitarroni.** Lic. en Sociología, Universidad Nacional de Buenos Aires (UBA). Docente, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad del Salvador (USAL). Docente de la Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Investigador Principal, Área Empleo y Población, IDICSO, USAL. Consultor del Consejo Nacional de Coordinación de Políticas Sociales, SIEMPRO (Sistema de Evaluación, Seguimiento y Monitoreo de Programas Sociales).

\*\* **Cristina Zuzek.** Lic. en Sociología, Universidad del Salvador (USAL). Docente Auxiliar de la cátedra: "Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales II", Facultad de Ciencias Sociales, USAL. Investigadora Adjunta, Área Empleo y Población, IDICSO, USAL.

\*\*\* **Cecilia Cejas, Luciana Castronuovo y Malena Libertella.** Tesistas de Lic. en Sociología, Universidad del Salvador (USAL). Asistentes de Investigación, Área Empleo y Población, IDICSO, USAL.

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>1. ESTRATEGIA DE ANÁLISIS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS .....</b>	<b>2</b>
<b>2. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>4</b>
<b>2.1. Estrategias de los hogares.....</b>	<b>4</b>
<b>2.2. El efecto trabajador adicional .....</b>	<b>6</b>
<b>2.3. Las trayectorias ocupacionales declinantes.....</b>	<b>7</b>
<b>3. LAS ESTRATEGIAS OCUPACIONALES DE LOS HOGARES Y SUS RESULTADOS .....</b>	<b>9</b>
<b>3.1. Los principales proveedores de los hogares: trayectorias declinantes .....</b>	<b>9</b>
<b>3.2. Disponibilidad de recursos en los hogares: las estrategias ocupacionales .....</b>	<b>11</b>
<b>3.3. La activación de los miembros pasivos: estrategias ocupacionales .....</b>	<b>12</b>
<b>3.4. Los resultados de las estrategias .....</b>	<b>14</b>
<b>3.5. Movilizaciones y resultados según clima educativo .....</b>	<b>15</b>
<b>3.6. Resultados: cambios netos en los ingresos y en las horas de trabajo .....</b>	<b>17</b>
<b>3.7. La calidad de la inserción.....</b>	<b>17</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>20</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>21</b>

## Introducción

Este trabajo se propone indagar las estrategias ocupacionales que adoptan los hogares con la finalidad de afrontar contingencias laborales negativas por las que atraviesan los miembros que realizan los mayores aportes al sostén económico del grupo familiar. Tales contingencias negativas, o bien provocan una inmediata reducción de los ingresos disponibles, o bien producen vulnerabilidad, en el sentido de incrementar la probabilidad (al menos la probabilidad percibida) de un descenso futuro de los ingresos vinculado a la pérdida del trabajo. En general, estas estrategias apuntan a movilizar trabajadores adicionales en procura de incrementar los recursos económicos del hogar, pero tropiezan con restricciones externas – impuestas por las condiciones del mercado de trabajo – e internas, determinadas por la dotación de capital humano del grupo familiar.

En la primera sección se indica la estrategia de análisis, se da cuenta de la fuente de información utilizada y se detallan los principales aspectos metodológicos. En la segunda parte se expone el marco conceptual. En la tercera parte se aborda el análisis descriptivo de las estrategias ocupacionales de los hogares y de los resultados de las mismas en términos de compensar o prevenir las eventuales reducciones de ingresos que resultan de las trayectorias ocupacionales declinantes de los principales perceptores. Finalmente, se resumen las principales conclusiones.

## 1. Estrategia de análisis y aspectos metodológicos

La mayor parte de los estudios disponibles sobre estos fenómenos son estudios de cross sectional (que comparan tasas de actividad y empleo –o bien la condición de actividad de cónyuges e hijos– en hogares donde difieren las situaciones ocupacionales de los jefes), o bien estudios de tendencia, que observan como varía a lo largo de un cierto período la tasa de actividad de los trabajadores secundarios a medida que varía el desempleo de los jefes de hogar. En ambos casos, se puede dar cuenta de efectos agregados. En este caso, se aborda el tema mediante una base de panel de la EPH, que permite observar las respuestas –en términos de estrategias ocupacionales– de los mismos hogares a los que acontecen estos eventos laborales adversos. Resulta posible, de este modo, analizar los microcambios.

Otro elemento de interés estriba en que no se analizan solamente las respuestas en términos de estrategias ocupacionales, sino también los resultados que logran estas estrategias, en términos de acceso real al mercado de trabajo y de compensación de los ingresos perdidos.

Teniendo en cuenta que la diversidad de capital cultural afecta tanto las estrategias como los resultados de las mismas, y con la finalidad de controlar los efectos de esta diversidad, se emplea el clima educativo del hogar<sup>1</sup> como variable de segmentación al analizar la información. A estos efectos se ha decidido establecer cuatro tramos de clima educativo: bajo (menos de siete años); medio-bajo (desde 7 años a menos de 12 años); medio (desde 12 años a menos de 17 años); alto (17 años y más).

Se decidió limitar el análisis a los hogares nucleares (es decir, con presencia del jefe del hogar más cónyuge y/o hijos). Se consideraron las trayectorias laborales declinantes de quien era, en la primera onda analizada, el principal proveedor de ingresos del hogar,<sup>2</sup> en tanto que las respuestas en términos de mayor oferta de fuerza de trabajo de los hogares fueron analizadas para el resto de los miembros de 14 y más años de edad (ya fueran los mismos jefes, sus cónyuges o los hijos).

Este trabajo se basa en la información provista por un panel de la encuesta permanente de hogares (EPH) que realiza el INDEC en los principales aglomerados urbanos del país<sup>3</sup> en dos ondas anuales: mayo y octubre.<sup>4</sup> El diseño muestral de la EPH contempla la permanencia en la muestra de los hogares entrevistados durante cuatro ondas sucesivas, realizándose una renovación de la muestra por cuartos en cada una de ellas. Esta modalidad de rotación permite realizar estudios de panel, analizando el comportamiento y los cambios ocurridos en los hogares y sus miembros entre distintas ondas.

---

<sup>1</sup> Definido como el promedio de años de educación aprobados por el jefe y cónyuge.

<sup>2</sup> Independientemente de que se tratara o no del jefe del hogar.

<sup>3</sup> Se trata de 32 aglomerados urbanos entre los que se cuentan el GBA (Ciudad de Buenos Aires y Partidos del Conurbano), la totalidad de las capitales de provincias y algunas otras ciudades tales como Rosario, Río Cuarto, Concordia, Bahía Blanca, Mar del Plata, San Nicolás/Villa Constitución y Comodoro Rivadavia.

<sup>4</sup> En los años 1998 y 1999 se agregó un relevamiento intermedio en el mes de agosto.

Teóricamente, si el seguimiento se realiza durante sólo dos ondas, se dispone de tres cuartas partes de la muestra. En este caso, se han empleado las ondas de octubre de 2002 y mayo de 2003. En la práctica, sin embargo, la pérdida de casos fue mayor por dos motivos. En primer lugar, debido al fenómeno de atracción: cierto número de hogares desaparecen de la muestra, ya sea porque se niegan a ser entrevistados o porque se mudan. En segundo término, porque al agregarse nuevos aglomerados se verificó una reducción del tamaño muestral. El porcentaje de enganche entre ambas ondas fue próximo a 46%.

Una limitación metodológica de este tipo de estudios estriba en que sólo disponemos de mediciones discretas (vale decir, de fotografías) de las personas y los hogares encuestados en cada momento: si alguien aparece ocupado en  $t$  e inactivo en  $t+1$  ello no significa que haya transitado directamente entre esos dos estados: podría haber perdido su empleo, haberse mantenido como desocupado cierto tiempo y luego pasar a la inactividad. Inclusive, en un lapso de varios meses que separan a una onda de otra (siete meses, en el caso de las ondas de octubre y mayo), una persona podría haber cambiado de estado, regresado al estado inicial y vuelto a cambiar: estos flujos intermedios no pueden captarse, salvo en forma muy limitada e indirecta, puesto que la encuesta no los indaga.

## 2. Marco teórico

Tres líneas conceptuales confluyen en el marco teórico adoptado para abordar este problema: las estrategias vitales de los hogares o estrategias familiares de reproducción, el denominado efecto trabajador adicional y el concepto de trayectorias ocupacionales declinantes.

### 2.1. Estrategias de los hogares

El concepto de estrategias vitales de los hogares o estrategias familiares de reproducción –en particular las estrategias de tipo ocupacional– ha sido intensamente trabajado.

El concepto de estrategias refiere a: "...aquellos comportamientos de los agentes sociales que —estando determinados por su posición social (pertenencia de clase)— se relacionan con la formación y mantenimiento de unidades domésticas en el seno de las cuales pueden asegurar su reproducción biológica, preservar la vida y desarrollar todas aquellas prácticas, económicas y no económicas, indispensables para la optimización de las condiciones materiales y no materiales de existencia de la unidad y de cada uno de sus miembros." (Torrado, 1982).

El hogar, "es la unidad colectiva de mayor importancia para los individuos y sus familias al enfrentar las presiones ejercidas por el estado y la sociedad exterior. En su mayoría están basado en formas de familia. Se trata de una categoría de residencia y consumo. Es principalmente una unidad económica y concepto analítico (...) Se dice unidad productiva porque es éste el que media entre la familia y la sociedad, colocando a sus miembros en el mercado laboral" (Isla et al, 1999).

Ana Lourdes Suárez, asimismo, define a las estrategias de supervivencia:

"... como el conjunto de mecanismos, comportamientos y relaciones desplegadas por las unidades domésticas para darle viabilidad a un objetivo: lograr su reproducción integral en las mejores condiciones posibles [...] Los aspectos, dimensiones o componentes de las estrategias de supervivencia, pueden ser comprendidos en lo socioeconómico, lo demográfico y lo cultural.

"En la dimensión socioeconómica se puede individualizar analíticamente las estrategias ocupacionales. Se las entiende como aquellas estrategias que viabilizan la inserción, mantenimiento y avance dentro de las ocupaciones que el mercado actual de trabajo ofrece.

El estudio de estas estrategias permite comprender la racionalidad de los actores para insertarse, permanecer y avanzar en el mercado de trabajo formal o informal, legítimo o ilegítimo. Desde esta perspectiva puede afirmarse que en el plano más específico, las estrategias ocupacionales son, casi ya por definición, lo modular de las estrategias de supervivencia". (Suárez, 1998 p.26).

El concepto de estrategias familiares, sin embargo, no está exento de tensiones. Un primer núcleo problemático se vincula a la cuestión de la racionalidad. La idea de estrategias conlleva el supuesto de comportamientos adoptados voluntariamente (por acción u omisión) por los miembros de los hogares, que tienen carácter instrumental: son medios adoptados con la finalidad de alcanzar ciertos objetivos. Estos medios no necesariamente debieran responder a la racionalidad instrumental: bastaría con que quienes los adoptan crean en su eficacia para alcanzar los fines propuestos.

Pero aún cuando exista racionalidad en el sentido de adecuación de medios a fines, "...ésta no debe interpretarse desde el plano individual sino desde el conjunto del hogar. Es posible que haya acciones negativas para los individuos y sin embargo racionales, en tanto facilitan la reproducción de la unidad familiar como un todo" (Aguirre y Lesser, 1993).

Esto último plantea un segundo problema: la cuestión de las relaciones de cooperación o conflicto al interior de los hogares. El concepto mismo de estrategias de los hogares parece impregnado de la idea de relaciones de cooperación y de decisiones colectivas. Sin embargo, bien puede pensarse la conducta de los integrantes de los hogares como resultante de relaciones de conflicto, al interior y no solo con el medio externo. La inserción en el mercado de trabajo (de una mujer o de un joven, por ejemplo) también puede ser un modo de búsqueda de independencia que tenga como impulsor una relación conflictiva al interior del hogar. El proceso de decisiones dentro de la unidad familiar es el aspecto que menos atención ha requerido dentro de aquellos que estudian las estrategias de vida familiares. Sin embargo, como lo ha señalado Torrado "el despliegue de una estrategia de vida no requiere necesariamente - es decir tampoco excluye - que los actores movilicen una determinada racionalidad" (Torrado 1998, p:23).

La asunción del concepto de estrategias reproductivas de los hogares, al tomar a los hogares como agentes (los lugares donde se generan las conductas, donde se adoptan las decisiones, etc.) tiende a dejar de lado la conflictividad interna.

En tercer lugar, ya sea individual o colectiva, fundada en la cooperación o en el conflicto, la noción de estrategia conduce a la idea de cierta libertad de elección entre varios cursos de acción posibles. Es en este aspecto en el que se plantea la tensión entre decisión o compulsión: "Estrategias de adaptación ó transformaciones obligadas" (Isla et al, 1999). Los hogares, como sujetos colectivos, actúan respondiendo a estímulos endógenos y exógenos y condicionados por los recursos con que cuentan:

"A grandes rasgos se puede decir que un hogar ocupa un espacio de oportunidades, y toma decisiones para optimizar sus posibilidades (...), o por el contrario, se puede opinar que el hogar existe bajo presiones formidables económicas y sociales y queda obligado a transformarse para lograr un nivel mínimo de bienestar. La primera perspectiva hace hincapié en la libertad del sujeto para tomar decisiones en su propio beneficio y en beneficio de su hogar. La segunda enfatiza las limitaciones bajo las cuales sufren las familias y el hogar y

---

la manera en que están obligados a transformaciones para alcanzar un equilibrio y lograr un nivel mínimos de bienestar. La primera postula la existencia de un criterio generalizado de racionalidad. Implica también una utilidad del concepto de estrategia , mientras que la segunda perspectiva nos aleja de cualquier concepto de racionalidad previa en favor de un concepto de *racionalidad limitada*" (Isla et al, 1999).

Hay, obviamente, mediaciones entre las características del contexto y las oportunidades de los hogares: están dadas por ciertos activos tangibles e intangibles con que los hogares cuentan. Estos activos (patrimonio material, capital humano, capital social) les permiten ampliar sus oportunidades de elección frente a las restricciones y condicionamientos del medio. Su escasez – por el contrario – aumenta la exposición y priva de alternativas. Cerrutti, por ejemplo, ha señalado la influencia de la disponibilidad de redes sociales sobre la posibilidad de las mujeres de obtener un empleo (Cerrutti, 2002).

Si nos atenemos a la distinción tradicional de tácticas (de corto plazo) y estrategias (de más largo alcance), la mayor disponibilidad de este tipo de activos posibilitaría el diseño de estrategias, en tanto que su menor disponibilidad restringiría a las tácticas: respuestas inmediatas a los estímulos del medio.

Emplear en un sentido estricto el concepto de estrategias para designar las decisiones que en definitiva adoptan los miembros de los hogares implica asumir varios supuestos:

- Supone, ya se ha dicho, adoptar un modelo de conductas racionales, que fijan metas y seleccionan medios, precedido de una evaluación de recursos, oportunidades, condicionantes y posibilidades de éxito.
- Supone, asimismo, que se trata de decisiones relativamente compartidas por los miembros del hogar, que surgen de un consenso sujeto a negociaciones.
- Supone, por otra parte, que los hogares y sus integrantes cuentan con ciertos grados de libertad para decidir entre conductas alternativas para responder a los estímulos y desafíos del medio.

El concepto de estrategias debe, pues, ser empleado con estas reservas, a la manera de un tipo ideal con respecto al cual las conductas reales pueden ser analizadas y explicadas. En este marco, adoptamos un uso instrumental de este concepto. Las estrategias no son decisiones libres sino sujetas a restricciones contextuales. Asimismo, dependen fuertemente de los recursos con que las familias cuentan para afrontar los desafíos que plantea el contexto.

## 2.2. El efecto trabajador adicional

El otro fenómeno confluente y analizado por la teoría es el llamado efecto "trabajador adicional": cuando un jefe de hogar pierde el empleo, esto provoca búsquedas adicionales por parte de los trabajadores secundarios, que se incorporan al mercado con el propósito de hacer frente a la caída de los ingresos

---

(Ariza y de Oliveira, 2002; Cerrutti, 2002; Wainerman, 2002). Estas incorporaciones producen, habitualmente, incrementos en las tasas de actividad y desempleo.

Es usual –aunque no siempre ocurre así– que el principal aportante de ingresos familiares sea el jefe del hogar. En parte porque por razones culturales se suele identificar como tal al adulto masculino (usualmente el marido o el padre, si se trata de un hogar nuclear): en general el trabajo masculino está más remunerado –a igualdad de otras condiciones– y el de los adultos suele estarlo más que el de los jóvenes. En los hogares monoparentales, naturalmente, la jefatura recae generalmente en la madre. Por lo demás, el status de jefe de hogar conlleva responsabilidades entre las que se cuenta, justamente, el sostén económico de la familia. De tal manera suele haber una identidad entre jefatura de hogar y principal perceptor de ingresos. De allí, la denominación usual de “trabajadores secundarios” a los otros perceptores de ingresos: cónyuge, hijos u otros familiares.

Cuando el principal aportante –generalmente el jefe de hogar– pierde su fuente de ingresos o ve vulnerada su situación laboral (por ejemplo, si deja de ser un asalariado registrado y se convierte en un trabajador por cuenta propia o en un asalariado en negro), los hogares despliegan estrategias de sustitución o compensación, que resultan en búsquedas laborales por parte de otros miembros del grupo familiar. Como ya se ha señalado, en los hogares que cuentan con mayor capital educativo, existe una elevada propensión a movilizar la fuerza de trabajo de las cónyuges, mientras que en los que ese capital es más escaso, resulta más frecuente la movilización laboral de los hijos adolescentes. Se trataría, efectivamente, de una estrategia ocupacional por parte del hogar.

### 2.3. Las trayectorias ocupacionales declinantes

Las estrategias de movilización de fuerza de trabajo de los hogares podrían responder no sólo al estímulo del desempleo sino a otras contingencias desfavorables en el mercado de trabajo: la pérdida de un empleo protegido y formal y su reemplazo por un empleo menos seguro, menos remunerado o más inestable.

A este tipo de trayectorias (trayectorias ocupacionales descendentes) nos hemos referido en un trabajo anterior (Chitarroni et al, 2002), distinguiendo dos tipos:

- Desde la situación de ocupación hacia las situaciones de desempleo o inactividad no voluntaria: A estos efectos, se consideró inactividad no voluntaria la de aquellas personas que, sin haber realizado búsquedas, declaraban que deseaban trabajar.
- Dentro de la ocupación: desde posiciones asalariadas registradas a posiciones asalariadas no registradas; al interior de cada una de ellas (registradas o no registradas) flujos del sector formal (empresas de más de cinco ocupados) al sector informal (empresas de hasta cinco ocupados); dentro del cuentapropismo, el tránsito de posiciones calificadas o de calificación profesional a posiciones no calificadas (incluido el servicio doméstico) y de posiciones de calificación profesional a posiciones

calificadas no profesionales; dentro de los empleadores, el flujo de empresas de más de cinco ocupados a microempresas (hasta cinco ocupados); entre empleadores y asalariados: de cualquier posición como empleador a posiciones asalariadas; entre asalariados y trabajadores por cuenta propia: de cualquier posición asalariada registrada a posiciones por cuenta propia no profesionales y de posiciones por cuenta propia profesionales a cualquier posición asalariada; de posiciones asalariadas no registradas en empresas de más de cinco ocupados a posiciones por cuenta propia no calificadas (incluyendo el servicio doméstico); entre empleadores y cuentapropistas: de cualquier posición como empleador a cualquier posición por cuenta propia; todas las transiciones hacia la categoría de trabajador familiar sin remuneración; todas las transiciones que impliquen pérdidas significativas de ingresos.

### 3. Las estrategias ocupacionales de los hogares y sus resultados

#### 3.1. Los principales proveedores de los hogares: trayectorias declinantes

El cuadro 1 permite identificar algunas características de los principales perceptores de ingresos de los hogares analizados, en la primera oportunidad en que ellos fueron relevados:

**Cuadro 1: Principales aportantes de ingresos de los hogares, por posición en el hogar según sexo (en %)**

Posición en el hogar	Sexo		Total
	Varón	Mujer	
Jefes	86,7	28,4	68,5
Cónyuges	2,3	56,1	19,2
Hijos	10,9	15,5	12,4
Total	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

En la muestra de hogares nucleares que integraron el panel, siete de cada diez principales aportantes de ingresos resultó ser un hombre. Y, tal como lo muestra el cuadro, una proporción muy semejante corresponde a quienes se declararon jefes del hogar: como era de esperar estos atributos –el sexo, la posición en el hogar y el ser el principal sostén de la economía familiar– muestran un alto grado de coincidencia. Sin embargo, cuando se desagrega a los principales perceptores de ingresos por sexo, se constata el fuerte peso que conserva la pauta tradicional de asociar la jefatura del hogar a la condición masculina: cuando el principal aportante de ingresos es un varón, poco menos de nueve de cada diez veces es referenciado como jefe del grupo familiar. Más aun, si se considera sólo a los integrantes del núcleo conyugal esa proporción aumenta a más de 97%. Lo inverso sucede en el caso de las mujeres: seis de cada diez mujeres que sostienen sus hogares reconocen a su cónyuge como jefe de la familia. Aunque escapa a la temática abordada en este trabajo, no deja de resultar sugestiva esta constatación: en parte –y como se lo ha señalado repetidamente (Wainerman, 2002; Chitarroni et al, 2002)– las jerarquías familiares basadas en el género han tenido al poder económico como uno de sus sustentos. Sin embargo, cuando los roles económicos se subvierten, no necesariamente varían las posiciones jerárquicas –al menos en el plano formal– (Ariza y De Oliveira, 2002).

**Cuadro 2: incidencia y distribución de las trayectorias declinantes según tramos de clima educativo del hogar y distribución del total de hogares (en %)**

Tramos de clima educativo	Trayectorias declinantes		Distribución del total de hogares
	Incidencia	Distribución	
Bajo	21,7	13,5	12,2
medio-bajo	21,0	53,8	50,7
Medio	17,4	27,8	31,6
Alto	17,8	5,0	5,5
Total	19,8	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 2 permite apreciar la incidencia y la distribución de las trayectorias laborales declinantes de los principales aportantes de ingresos de las familias, según los tramos de clima educativo del hogar. Casi dos de cada diez hogares han padecido este tipo de contingencias pero, como puede apreciarse, su incidencia es levemente mayor en los hogares de clima educativo más bajo. Si se observa la distribución de los hogares que han sufrido estos eventos por tramo de clima educativo (columna 2) en comparación con la distribución del total de hogares que integraron el panel (columna 3), se constata que aquellos que se vieron sometidos a las declinaciones laborales están levemente sobrerepresentados en los tramos más bajos. De todas formas, las diferencias no resultan muy amplias: evidentemente las calificaciones educativas no constituyen un factor de preservación de alta eficacia.

**Cuadro 3: Principales perceptores que sufrieron trayectorias declinantes, por tipo de declinación (%)**

Tipo de declinación	Porcentaje
pérdida de la ocupación	18,4
sólo disminución de ingreso	27,5
trayectoria declinante sin disminución de ingreso	31,2
trayectoria declinante con disminución de ingreso	22,9
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 3 muestra –sólo para los hogares sometidos a este tipo de eventos– el tipo de declinación padecida. Algo menos de un tercio de los perceptores que sufrieron declinación laboral lo hicieron sin disminuir su ingreso: esto significa que pudieron haber perdido algún tipo de beneficios, estabilidad o jerarquía en su puesto independientemente del salario percibido. En segundo lugar se encuentran los perceptores que sufrieron una disminución en sus ingresos (27,5%), siguiéndolos los que sufrieron trayectorias declinantes con pérdida de ingresos (22,9%) y, finalmente, los que perdieron su ocupación. (18,4%). Estos eventos, por lo tanto, adquieren un carácter bastante severo en siete de cada diez casos, porque hay pérdida parcial o total de los ingresos y, por lo tanto, buenas razones para poner en acción estrategias de compensación de estas pérdidas.<sup>5</sup>

### **3.2. Disponibilidad de recursos en los hogares: las estrategias ocupacionales**

**Cuadro 4: Miembros de los hogares con trayectorias declinantes que estaban en situación de pasividad en la primera onda, según tramo de clima educativo y posición en el hogar (en %)**

Clima educativo	Relación de parentesco			Total
	Jefes	Cónyuges	Hijos	
Bajo	35,8	63,7	59,1	55,7
Medio bajo	34,9	51,0	67,6	56,1
Medio	28,7	42,4	69,4	53,7
Alto	0,0	15,7	46,2	29,8
Total	32,6	48,5	65,0	53,7

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 4 muestra la disponibilidad de recursos con que cuentan los hogares que afrontan trayectorias declinantes para desplegar estrategias de mayor inserción en el mercado de trabajo: esto es, miembros económicamente pasivos en la onda inicial.<sup>6</sup> En general esta disponibilidad no varía mucho de un tramo a otro de clima educativo, salvo en el caso de los hogares del estrato más alto, donde desciende apreciablemente. Esto último resulta coherente con el menor tamaño de estos hogares y con sus tasas de actividad típicamente más elevadas.<sup>7</sup> La proporción de cónyuges pasivos va en descenso así como

<sup>5</sup> Operacionalmente hemos considerado que hay una disminución de ingresos cuando la pérdida es, al menos, de 20%.

<sup>6</sup> Se ha considerado exclusivamente a las personas de 14 y más años.

<sup>7</sup> El tamaño muestral se reduce al desagregar por estratos y, en particular, los casos muestrales en el estrato alto sólo permiten considerar los datos como indicativos de tendencias.

aumenta el clima educativo de los hogares. Inversamente, en el caso de los hijos esta tendencia es inversa (salvo en el caso del estrato alto, cuyo tamaño muestral obliga a considerar los datos con cautela). La tasa de actividad de las/los cónyuges crece con el nivel educativo, por lo tanto menos de ellos están en situación de pasividad, como recurso movilizable en los hogares de clima alto (Wainerman, 2002). Por el contrario, la presencia de hijos en edad activa que no son económicamente activos es más usual en los hogares de clima educativo medio-bajo y medio, donde los jóvenes tienden a ingresar más tarde al mercado de trabajo al permanecer más tiempo en el sistema educativo. Y menos frecuente en los hogares del estrato más bajo, donde los jóvenes son, con mayor frecuencia, económicamente activos.

### 3.3. La activación de los miembros pasivos: estrategias ocupacionales

**Cuadro 5: Hogares que movilizan fuerza de trabajo adicional entre ondas según tramos de clima educativo del hogar (en %)**

Tramo de clima educativo	Con trayectoria declinante	Sin trayectoria declinante	Significación*
Bajo	18,7	18,6	--
medio-bajo	22,3	14,5	0,001
medio y alto	14,8	12,9	0,1
Total	19,3	14,4	0,001

\*Empleando la prueba de t de Student para la diferencia de proporciones entre muestras independientes.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El Cuadro 5 muestra las proporciones de hogares que aumentaron su oferta laboral entre ambas ondas, desagregados por tramos de clima educativo y según hayan afrontado o no una contingencia laboral adversa del principal aportante de ingresos. Las diferencias siguen el sentido esperado, pero se maximizan en el caso de los hogares de clima educativo medio-bajo, en tanto que se tornan mínimas en los hogares de los estratos extremos. Esto último reconoce más de una explicación: en primer lugar, los hogares de clima educativo medio y alto dependen en menor medida de un proveedor único: en ellos el principal percepto de ingresos aportaba, en promedio, 70% del ingreso familiar total, mientras que este porcentaje aumentaba a 76% en los de clima medio-bajo y a 87% en los de clima bajo. Por lo demás, en el tramo superior suele ser más valorada la permanencia de los jóvenes en el sistema educativo y, por lo tanto, también crece la resistencia a una incorporación temprana al mercado de

trabajo. Finalmente, puede conjeturarse que estos hogares cuentan con mayores reservas económicas para afrontar coyunturas desfavorables. En el tramo más bajo, por su parte, las situaciones de empleo suelen ser muy fluidas, porque la inserción en el mercado de trabajo es frecuentemente inestable. Es de esperar que los ciclos de ingreso y egreso a la actividad económica sean cortos y espasmódicos.

**Cuadro 6: Ingresos a la actividad económica de los miembros del hogar que estaban en situación de pasividad en la primera onda, según posición en el hogar y trayectoria declinante del principal proveedor (en %)**

Posición en el hogar	Con trayectoria declinante	Sin trayectoria declinante	Significación*
Jefes	23,8	19,0	---
Cónyuges	23,9	16,5	0,005
Hijos	19,9	16,8	0,05
Total	21,6	16,9	0,005

\*Empleando la prueba de t de Student para la diferencia de proporciones entre muestras independientes.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 6 muestra los porcentajes de ingresos al mercado laboral de la fuerza de trabajo potencial, según se tratara de jefes, cónyuges o hijos, comparando entre hogares donde ocurrió y no ocurrió una trayectoria declinante del principal perceptor de ingresos. El porcentaje está obtenido sobre los “movilizables”, es decir los miembros de los hogares que no son el principal aportante de ingresos y que se encontraban fuera del mercado de trabajo en la primera onda en que fueron relevados. Las diferencias que se aprecian siguen, en todos los casos, el sentido esperado: hay – sin distingo de la posición ocupada en el hogar – casi 22% de miembros inicialmente pasivos que ingresan a la actividad económica<sup>8</sup> en los hogares donde sí ocurrió una trayectoria negativa, en tanto que esa proporción es de 17% en los hogares donde la misma no sucedió.<sup>9</sup> La diferencia se estrecha (20% y 17%) en el caso de los hijos y se amplía (16,5% y 24% cuando se trata de cónyuges).

En consecuencia, efectivamente, los hogares incluidos en el panel ponen en juego estrategias ocupacionales consistentes en ampliar su oferta de fuerza de trabajo frente a este tipo de contingencias.

<sup>8</sup> Esto es, que aparecen ocupados o desocupados en el segundo relevamiento, lo que revela el intento de obtener un trabajo, independientemente del éxito de ese intento.

<sup>9</sup> La diferencia es estadísticamente significativa, empleando la prueba t de Student para diferencia de proporciones entre muestras independientes.

### 3.4. Los resultados de las estrategias

**Cuadro 7: Éxito de las búsquedas laborales según posición en el hogar y trayectoria declinante del principal proveedor (en %)**

Posición en el hogar	Con trayectoria declinante	Sin trayectoria declinante
Jefes	51,3	73,5
Cónyuges	83,5	74,2
Hijos	44,7	49,5
Total	59,9	61,6

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 7 muestra los resultados de las estrategias. Los cónyuges son más exitosos en la obtención de un empleo. En efecto, el 83.5% de las movilizaciones al mercado de los cónyuges resultaron en la obtención de un empleo, mientras que en el caso de los hijos esta proporción es algo más de la mitad (44.7%). Asimismo, habíamos observado que el porcentaje de cónyuges que se transformaron de inactivos a activos era mayor que el de los hijos (23.9% y 19.9% respectivamente). Queda en evidencia de esta manera una de las estrategias de los hogares en las que sucedió una trayectoria laboral declinante, vale decir, que en los mismos los cónyuges reaccionan con mayor fuerza que los hijos ante esta situación.

El porcentaje de “éxitos” de los jefes merece dos tipos de consideraciones: en primer lugar –como vimos– cuentan poco entre los trabajadores adicionales, porque su posición en el hogar coincide generalmente con la condición de principal proveedor de ingresos. En segundo término, la inactividad del jefe de hogar (y el hecho de que sea otro miembro el principal proveedor de ingresos) sugiere dos posibles situaciones: o bien un desempleo prolongado (que concluyó en el abandono de las búsquedas por desaliento) o bien una situación de inactividad típica –por jubilación– o forzosa, por algún otro impedimento. Cualquiera de estas situaciones haría presumir la existencia de condiciones poco favorables para obtener un empleo.

Una segunda observación es que –salvo en el caso de cónyuges– las búsquedas laborales bajo la presión de las trayectorias declinantes son menos exitosas que cuando se realizan sin ese condicionante. Sin embargo, sería bueno precaverse de una visión en exceso optimista en el caso de las/los cónyuges: si se compara su alto porcentaje de “éxitos”(83,5%) con el más menguado (74,2%) que obtienen sus similares que ingresan a la actividad económica sin el “incentivo” de una

trayectoria declinante. Es presumible que esto se deba a que al encontrarse en una situación más favorable, es decir, la necesidad de mejorar el ingreso no es tan apremiante, puedan ser más selectivos a la hora de aceptar un empleo.<sup>10</sup>

**Cuadro 8: Éxito de las búsquedas laborales en hogares donde ocurrió una trayectoria declinante según tramos de clima educativo del hogar (en %)**

Clima educativo	Movilizaciones exitosas (%)
Bajo	43,5
medio-bajo	59,2
medio y alto	72,7
Total	59,9

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

Estos resultados también pueden apreciarse por clima educativo (Cuadro 8). La tendencia es, también aquí, la presumible: el éxito de las búsquedas es tanto mayor cuanto más elevado resulta el nivel educativo. En los hogares del estrato inferior sólo cuatro de cada diez intentos de obtener una fuete de ingresos adicional prosperan, esta proporción crece a seis de cada diez en el estrato siguiente y aumenta a siete de cada diez en el más elevado. Aquí se muestra, pues, palpablemente, el tipo de condicionamientos y limitaciones con que tropiezan las estrategias familiares: por ejemplo, los recursos de capital humano calificado.

### 3.5. Movilizaciones y resultados según clima educativo

**Cuadro 9: Movilizaciones y éxitos en los hogares donde ocurrió una trayectoria delcinante, por posición en el hogar según tramos de clima educativo (en %)**

Tramos de clima educativo	Movilizaciones	Éxitos
Bajo		
Jefes	17,1	32,4
Cónyuges	20,2	87,4

<sup>10</sup> Una evidencia en tal sentido la aporta el hecho de que si se indagan las motivaciones de la búsqueda en uno y otro grupo, el porcentaje de quienes manifiestan requerir el empleo para cubrir el presupuesto básico del hogar se duplica en los hogares donde hubo una trayectoria declinante.

Hijos	23,7	15,4
Medio-bajo		
Jefes	31,4	49,2
Cónyuges	23,5	76,8
Hijos	21,6	49,2
Medio y alto		
Jefes	10,5	100,0
Cónyuges	27,8	96,5
Hijos	15,3	52,0

Todos los % están sujetos a error muestral excesivo.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 9 desagrega tanto las movilizaciones como sus resultados por tramos de clima educativo. En este caso todos los datos deben ser considerados como meramente indicativos, porque el desagregado por dos variables simultáneas reduce en demasía el tamaño muestral. Sin embargo, las tendencias se muestran consistentes: la propensión de las cónyuges a ingresar a la actividad económica crece con el nivel educativo. Por el contrario, las estrategias consistentes en la inserción de los hijos en el mercado laboral siguen el curso contrario: son más frecuentes cuanto menor es el clima educativo del hogar. Las movilizaciones de los jefes de hogar no siguen una tendencia definida, pero ya se hizo referencia al escaso número de jefes de hogar en situación de inactividad que aparecen en la muestra.

El otro aspecto que muestra el cuadro es el grado de éxito que acompaña a estas estrategias ocupacionales. Si se omite considerar a los jefes de hogar por la razón ya apuntada, destacan dos hechos. En primer lugar, cuando se trata de cónyuges, las estrategias son más exitosas en los estratos extremos: en el estrato bajo, ello podría atribuirse a las escasas condiciones puestas en las búsquedas;<sup>11</sup> en el estrato alto, a la mayor dotación de capital educativo y social,<sup>12</sup> que ejerce una influencia facilitadora. Una vez más, esta parte del análisis remite a nuestro marco teórico, en tanto muestra como operan ciertas características de los hogares, habilitando u obstruyendo el éxito de sus acciones.

<sup>11</sup> Y, presumiblemente, al recurso del servicio doméstico como modo de inserción laboral.

<sup>12</sup> Las redes relaciones constituyen un recurso clave en las búsquedas laborales.

### 3.6. Resultados: cambios netos en los ingresos y en las horas de trabajo

Por último se ha querido indagar en los resultados de las movilizaciones de fuerza de trabajo adicional en dos aspectos: los cambios en las horas netas trabajadas en los hogares y los cambios netos en los ingresos.

**Cuadro 10: Hogares donde ocurrieron trayectorias declinantes y movilizaciones de fuerza de trabajo: diferencias netas de horas laborales e ingresos laborales (como % del ingreso total familiar), según tramos de clima educativo del hogar**

tramos de clima educativo del hogar	diferencia neta de horas laborales trabajadas en el hogar	diferencia neta de ingresos (% de ITF)
Bajo	-13	-13
medio-bajo	-10	-11
medio y alto	-4	-15
Total	-8	-13

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 10 muestra que las estrategias de los hogares no permiten compensar, en promedio, las pérdidas de horas de trabajo e ingresos que generan las trayectorias declinantes. En términos de horas, son los hogares de los estratos educativos más bajos los que en menor medida logran esa compensación: por un lado, ya se ha visto que en estos hogares las estrategias son menos exitosas. Por otro, puede suponerse que, cuando concluyen con una inserción laboral, muchas veces se tratará de un empleo de dedicación parcial.

En el caso de los ingresos, que se han considerado como proporción del ingreso de los hogares, las pérdidas netas no ofrecen diferencias muy amplias, aunque resultan algo más elevadas en el tramo superior: conjeturalmente, la pérdida de un empleo de mejor calidad resulta más difícil de compensar en términos de ingresos.

### 3.7. La calidad de la inserción

Por último, se ha querido caracterizar la inserción laboral de los trabajadores adicionales, cuando estos obtiene un empleo. A tales fines, hemos fijado la atención en tres atributos: la categoría ocupacional (desagregada a los efectos de dar cuenta de la calidad y estabilidad de la inserción), la calificación de la tarea y el ingreso promedio obtenido.

**Cuadro 11: Trabajadores adicionales que obtuvieron empleo según categoría ocupacional (en %)**

Categoría ocupacional ampliada	%
Empleadores	2,2
cuenta propia profesionales	2,2
cuenta propia no profesionales	26,5
asalariados privados registrados	13,0
asalariados privados no registrados	33,5
Trabajadores del servicio doméstico	12,3
asalariados del sector público	1,5
Trabajadores familiares sin remuneración	2,9
planes de empleo	5,9
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

El cuadro 11 muestra que más de un tercio de quienes consiguen una ocupación lo hacen como asalariados en negro, en tanto que más de una cuarta parte se refugia en el autoempleo. Alrededor de 12% se ocupa en el servicio doméstico y una proporción apenas mayor logra una inserción más estable en una posición de asalariado registrado. Si a los asalariados en negro, los cuentapropistas y los trabajadores del servicio doméstico se añade un 3% de trabajadores familiares sin remuneración y un 6% de beneficiarios de planes de empleo, se concluye que ocho de cada diez de estas inserciones supone un vínculo laboral de extrema fragilidad.

**Cuadro 12: Trabajadores adicionales que obtuvieron empleo según calificación de la tarea (en %)**

Calificación de la tarea	%
Profesional	0,7
Técnica	10,8
Operativa	47,7
no calificada	40,7
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

La evidencia del cuadro 12 señala en el mismo sentido: en casi nueve de cada diez oportunidades, las tareas son de carácter operativo o no calificadas.

**Cuadro 13: ingreso laboral promedio de los trabajadores adicionales que obtuvieron empleo, según tramo de clima educativo del hogar (en pesos corrientes)**

Tramos de clima educativo del hogar	Ingreso promedio mensual (\$)
Bajo	274
medio-bajo	208
medio y alto	347
Total	257

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (ondas octubre 2002/mayo 2003).

Por fin, el cuadro 13 muestra los ingresos obtenidos, en promedio, por los que consiguieron un empleo. Aun en los hogares de clima educativo más alto, estos ingresos no superan los \$ 350 mensuales, lo que ratifica la debilidad de la inserción laboral.

## Conclusiones

Las principales conclusiones sugieren que, bajo el efecto de la pérdida de la ocupación, o bien de un cambio laboral desfavorable del principal proveedor de ingresos, en aproximadamente uno de cada cinco hogares se adoptan estrategias consistentes en ampliar su oferta de fuerza de trabajo. Estas estrategias tienden a ser más frecuentes en los hogares de clima educativo bajo y medio-bajo: esto es, cuando el promedio de años de educación equivale a menos del secundario completo.

Las búsquedas laborales suelen ser mucho más exitosas en el caso de los/las cónyuges que cuando se trata de los hijos. Y, asimismo, la proporción de éxitos es más elevada cuando la dotación de capital educativo del hogar es más alta, lo que no hace sino evidenciar los condicionamientos que afrontan los hogares para afrontar estas contingencias desfavorables.

Paradójicamente, sin embargo, en los hogares de clima educativo más bajo, existe mayor tendencia a movilizar la fuerza de trabajo de los hijos.

De todas maneras, las estrategias laborales no logran compensar, en promedio, ni las horas de trabajo ni los ingresos perdidos a causa de las trayectorias declinantes.

Finalmente, la inserción laboral de los trabajadores adicionales, como resultado de estas búsquedas "de emergencia" aparece notablemente frágil, tanto en términos del vínculo con el mercado de trabajo, como de la calificación de la tarea y los ingresos que reportan.

Una reflexión más amplia, a la luz de estos resultados, conduciría a revalorizar las políticas públicas que –como es el caso de los programas de becas escolares– permiten retener a los jóvenes de los estratos de menores ingresos en el sistema educativo a la vez que compensar, al menos parcialmente, los muy magros recursos económicos que pueden obtener en el mercado ofertando una fuerza de trabajo de baja calificación. Este tipo de intervenciones permiten que los hogares con menor dotación de capital educativo, difiriendo el uso de la fuerza de trabajo disponible, tengan la oportunidad de ponerla en valor a través de mayores credenciales provenientes del sistema de educación formal. Al mismo tiempo, harían posible restringir la presión sobre el mercado de trabajo de una fuerza laboral que, por las escasas condiciones que plantea en las búsquedas, puede ejercer una presión hacia la baja de las remuneraciones.

## Referencias Bibliográficas

- AGUIRRE, Patricia y R. LESSER** (1993). "Creer para ver. Perspectivas teóricas y metodológicas sobre estrategias de consumo de las familias pobres" en Cuadernos Sociales, 65-66, Centro de Estudios Sanitarios y Sociales, Asociación médica de Rosario, Septiembre-Diciembre de 1993.
- ARIZA, Marina y O. DE OLIVEIRA** (2002). "Acerca de las familias y los hogares: estructura y dinámica" en WAINERMAN, Catalina (comp.), *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*, UNICEF-FCE.
- CERRUTI, Marcela** (2002). "Trabajo, organización familiar y relaciones de género en Buenos Aires", en WAINERMAN, Catalina (comp.), *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*, UNICEF-FCE.
- CHITARRONI, Horacio, A. VORIA, E. LONGO y M. SALAS** (2002). *Vínculos violentos. Un estudio sobre la violencia en la pareja*, Prisma Press.
- CHITARRONI, Horacio, C. ZUZEK, L. CASTRONUOVO, C. JACCACHOURI, M. LIBERTELLA y L. VERGILIO LEITE** (2002). *Cambios en los flujos laborales (1998/1999 y 2001/2002)*, Documento de Trabajo del IDICSO (Instituto de Investigación en Ciencias Sociales), Facultad de Ciencias Sociales, Universidad del Salvador.
- ISLA, Alejandro, M. LACARIEU y H. SELBY** (1999). *Parando la Olla: transformaciones familiares, representaciones y valores en los tiempos de Menem*, FLACSO Argentina, Edit. Norma.
- LO VUOLO, R.; BARBEITO, A.; PAUTASSI, L.; RODRÍGUEZ, C.** (1999). *La pobreza... de la política contra la pobreza*. Niño y Dávila Editores.
- SUÁREZ, Ana Lourdes** (1998). *Estrategias ocupacionales de los hogares de bajos ingresos del GBA*, Secretaría de Ciencia y Técnica - Facultad de Ciencias Sociales - Instituto de Investigaciones "Gino Germani" - Universidad Nacional de Buenos Aires (UBA).
- (1995). *Estrategias familiares ocupacionales de sectores residentes en áreas urbanas marginales del GBA. Una aproximación a través de datos secundarios*, Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).
- TORRADO, Susana** (1998). *Familia y diferenciación social. Cuestiones de método*, Ed. Eudeba.
- (1982). *El enfoque de las estrategias familiares de vida en América Latina: Orientaciones teórico-metodológicas*, Buenos Aires, Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR), Cuaderno N° 2.
- WAINERMAN, Catalina** (2002). "La reestructuración de las fronteras de género", en WAINERMAN, Catalina (comp.), *Familia, trabajo y género. Un mundo de nuevas relaciones*, UNICEF-FCE.
- (1995). *Vivir en familia*, Ed Unicef-Losada.

### BREVE HISTORIA DEL IDICSO

Los orígenes del IDICSO se remontan a 1970, cuando se crea el "Proyecto de Estudio sobre la Ciencia Latinoamericana (ECLA)" que, por una Resolución Rectoral (21/MAY/1973), adquiere rango de Instituto en 1973. Desde ese entonces y hasta 1981, se desarrolla una ininterrumpida labor de investigación, capacitación y asistencia técnica en la que se destacan: estudios acerca de la relación entre el sistema científico-tecnológico y el sector productivo, estudios acerca de la productividad de las organizaciones científicas y evaluación de proyectos, estudios sobre política y planificación científico tecnológica y estudios sobre innovación y cambio tecnológico en empresas. Las actividades de investigación en esta etapa se reflejan en la nómina de publicaciones de la "Serie ECLA" (SECLA). Este instituto pasa a depender orgánica y funcionalmente de la Facultad de Ciencias Sociales a partir del 19 de Noviembre de 1981, cambiando su denominación por la de Instituto de Investigación en Ciencias Sociales (IDICSO) el 28 de Junio de 1982.

Los fundamentos de la creación del IDICSO se encuentran en la necesidad de:

- Desarrollar la investigación pura y aplicada en Ciencias Sociales.
- Contribuir a través de la investigación científica al conocimiento y solución de los problemas de la sociedad contemporánea.
- Favorecer la labor interdisciplinaria en el campo de las Ciencias Sociales.
- Vincular efectivamente la actividad docente con la de investigación en el ámbito de la facultad, promoviendo la formación como investigadores, tanto de docentes como de alumnos.
- Realizar actividades de investigación aplicada y de asistencia técnica que permitan establecer lazos con la comunidad.

A partir de 1983 y hasta 1987 se desarrollan actividades de investigación y extensión en relación con la temática de la integración latinoamericana como consecuencia de la incorporación al IDICSO del Instituto de Hispanoamérica perteneciente a la Universidad del Salvador. Asimismo, en este período el IDICSO desarrolló una intensa labor en la docencia de post-grado, particularmente en los Doctorados en Ciencia Política y en Relaciones Internacionales que se dictan en la Facultad de Ciencias Sociales. Desde 1989 y hasta el año 2001, se suman investigaciones en otras áreas de la Sociología y la Ciencia Política que se reflejan en las series "Papeles" (SPI) e "Investigaciones" (SII) del IDICSO. Asimismo, se llevan a cabo actividades de asesoramiento y consultoría con organismos públicos y privados. Sumándose a partir del año 2003 la "Serie Documentos de Trabajo" (SDTI).

La investigación constituye un componente indispensable de la actividad universitaria. En la presente etapa, el IDICSO se propone no sólo continuar con las líneas de investigación existentes sino también incorporar otras con el propósito de dar cuenta de la diversidad disciplinaria, teórica y metodológica de la Facultad de Ciencias Sociales. En este sentido, las áreas de investigación del IDICSO constituyen ámbitos de articulación de la docencia y la investigación así como de realización de tesis de grado y post-grado. En su carácter de Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad del Salvador, el IDICSO atiende asimismo demandas institucionales de organismos públicos, privados y del tercer sector en proyectos de investigación y asistencia técnica.

### ÁREAS DE INVESTIGACIÓN DEL IDICSO

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Desarrollo Social Local y Regional                     | <input type="checkbox"/> Empleo y Población                           | <input type="checkbox"/> Historia Cultural y Social Contemporánea         |
| <input type="checkbox"/> Organizaciones No Gubernamentales y Políticas Públicas | <input type="checkbox"/> Relaciones Internacionales de América Latina | <input type="checkbox"/> Relaciones Internacionales de Asia y el Pacífico |
| <input type="checkbox"/> Sociedad, Estado y Religión en América Latina          | <input type="checkbox"/> Sociología de la Salud                       | <input type="checkbox"/> Relaciones Iglesia-Estados                       |

IDICSO, Dpto. de Comunicación: [idicso@yahoo.com.ar](mailto:idicso@yahoo.com.ar)

Sitio Web: <http://www.salvador.edu.ar/csoc/idicso>