

11

SERIE MUJER Y DESARROLLO

**¿FEMINIZACION DEL SECTOR
INFORMAL EN AMERICA LATINA
Y EL CARIBE?**

**DIVISION DE DESARROLLO SOCIAL
UNIDAD MUJER Y DESARROLLO**



COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

SERIE MUJER Y DESARROLLO

**¿FEMINIZACION DEL SECTOR
INFORMAL EN AMERICA LATINA
Y EL CARIBE?**



NACIONES UNIDAS

**Marzo de 1993
Santiago de Chile**

LC/L.731
Marzo de 1993

Este documento fue preparado por la señora Molly Pollack, Consultora de la Unidad Mujer y Desarrollo de la División de Desarrollo Social de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de su autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

	<i>Página</i>
I. INTRODUCCION	5
II. LA MUJER COMO RECURSO ECONOMICO	7
1. Medición de la participación femenina en el SIU	8
2. Factores explicativos de la mayor participación femenina	9
III. EL CONCEPTO DE SECTOR INFORMAL: ALGUNAS INTERROGANTES	13
1. El ciclo económico y el SIU	14
2. Las migraciones y el sector informal	15
3. La pobreza y el sector informal	16
IV. EL SECTOR INFORMAL Y SU FEMINIZACION	19
1. Dimensionando al SIU	19
2. ¿Feminización del SIU?	19
3. Perfil de los ocupados en el SIU	21
4. ¿Constituye un problema la feminización del SIU?	23
5. ¿Es posible tipificar a la mujer del SIU?	24
V. POLITICAS Y PROYECTOS PARA LA MUJER: EXPERIENCIAS Y LECCIONES	27
1. Los planes de empleo y los fondos sociales de emergencia ...	28
2. Crédito a la microempresa	30
3. Proyectos de generación de ingresos	32
4. Capacitación	32
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLITICA	35
Bibliografía	41
Anexo estadístico	47

I. INTRODUCCION

En las últimas tres décadas se producen transformaciones profundas en los campos económico y social que se traducen en cambios significativos en el mercado laboral y en el rol de la mujer. Uno de los grandes cambios lo constituye la masiva incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Sin embargo, en el caso de Latinoamérica y el Caribe, la creciente participación femenina en la actividad económica ocurre en un contexto de sucesivas crisis económicas, lo que se traduce en menores oportunidades de empleo. El resultado es un crecimiento de la fuerza de trabajo empleada en trabajos de baja productividad, de fácil acceso, que exigen bajos niveles de calificación y escaso o ningún monto de capital. En otras palabras, se ha producido un crecimiento de un segmento del mercado de trabajo tradicionalmente denominado el sector "informal" de la economía, donde aparentemente la concentración de las mujeres trabajadoras es muy alta.

La década recién pasada, por otra parte, se considera la década perdida, por la intensidad y la duración de la crisis económica, que se tradujo en un retroceso en la mayoría de los países de la región. Durante el período hay un incremento de la pobreza y el producto per cápita se reduce en 8% entre 1980 y 1989. La crisis no afectó, sin embargo, a toda la población en forma homogénea, sino que con mayor intensidad a los de menores ingresos, a aquellos miembros de la fuerza de trabajo que se desempeñan en trabajos de baja productividad, en particular a los asalariados jóvenes y mujeres. El crecimiento del sector informal se produce en un contexto de empobrecimiento de quienes allí trabajan, ya que las investigaciones muestran que el ingreso medio de los trabajadores del sector se reduce en la década pasada.

Pero el sector informal ha crecido incluso en períodos de crecimiento económico, como respuesta a la necesidad de una mayor flexibilización del mercado de trabajo para hacer frente a la mayor competencia internacional, del proceso de cambio tecnológico y de las políticas de ajuste. Las proyecciones muestran que el sector informal seguirá siendo una realidad en América Latina y el Caribe, y que las mujeres seguirán incorporándose a ese sector mientras no haya cambios significativos en las economías de esos países y en las oportunidades a los distintos grupos de la fuerza de trabajo.

La preocupación por aliviar la situación de pobreza de la región y la relación que parece existir entre pobreza y sector informal ha llevado a realizar muchas investigaciones sobre el sector, pero ellas no "suman", ya que el sector es heterogéneo, no hay información estadística confiable, y, además, los estudios, en general, no desagregan por sexo, lo que hace aún más difícil hacer diagnósticos acabados sobre el sector que permitan el diseño de políticas que realmente lleguen a la mujer.

Las investigaciones existentes plantean la "feminización" del sector informal, y cierta relación entre pobreza y sector informal en los países de la región. Por lo tanto, si el objetivo es aliviar la pobreza, es indispensable llegar con las políticas al sector, y, dentro de él a las mujeres. Para ello es necesario hacer un diagnóstico más acabado de la real dimensión del sector y del perfil de las personas que allí se insertan, en especial de las mujeres, donde se concentra la pobreza.

Este documento constituye un intento de reunir la información pertinente para determinar qué es lo que realmente sucede en el sector, y, en particular con la mujer. ¿Está realmente ocurriendo una feminización del sector informal urbano (SIU) en la región latinoamericana y del Caribe? ¿Cuál es la real magnitud del sector y cuál es la participación de la mujer? Dentro del sector informal, ¿qué características tienen las mujeres trabajadoras? ¿En qué ocupaciones se insertan? ¿Qué lecciones se pueden extraer de los planes más utilizados para mejorar la situación del sector y/o de las mujeres?

La idea de este documento es servir de marco para un proyecto regional o subregional que profundice a nivel de países de modo de tener diagnósticos que permitan hacer recomendaciones de política que lleguen a la mujer del sector. El objetivo del proyecto coincide con las metas propuestas por la CEPAL de lograr la transformación de las estructuras productivas en un marco de progresiva equidad social.

En esta investigación se utilizan las fuentes oficiales disponibles y algunos estudios de países con el fin de hacer recomendaciones de política hacia el sector que incorporen a la mujer como agente económico, teniendo en cuenta su doble rol productivo y reproductivo. El estudio consta de seis secciones.

En la segunda se plantea la importancia de la mujer como factor productivo, analizando la evolución de su incorporación a la fuerza de trabajo, los sectores en que lo hace, y los factores que lo explican. En la tercera se revisan los distintos conceptos y definiciones de sector informal y los problemas para su medición a través de fuentes de datos oficiales. La cuarta sección es un intento de dimensionar y caracterizar al sector incorporando la perspectiva de género, de modo de responder a la interrogante planteada al inicio de la investigación sobre la eventual feminización del sector.

Un examen crítico de las políticas y proyectos hacia el SIU y hacia la mujer se hace brevemente en la quinta sección, con el propósito de recoger las lecciones y sentar las bases para el lineamiento de recomendaciones de políticas hacia el sector que incorporen a la variable género, lo que se aborda en la última parte del documento. En la parte final, además de recomendaciones de política, se mencionan temas de investigación indispensables de ser abordados a futuro para proveer de los elementos necesarios para el diseño de programas y políticas que realmente "alcancen" al sector informal urbano, y en particular a la mujer del SIU, de modo de aliviar la situación de pobreza de sus hogares.

II. LA MUJER COMO RECURSO ECONOMICO

Durante la Década de la Mujer de Naciones Unidas (1975-1985) el tema de la relación entre el proceso de desarrollo y la situación de la mujer fue ampliamente analizado, llegándose al siguiente consenso: si se tiene como objetivo mejorar las condiciones de vida de la población, es indispensable abordar el tema Mujer y Desarrollo. En la Conferencia Mundial para Revisar y Evaluar la Década de las Naciones Unidas sobre la Mujer, realizada en Nairobi en 1985, hubo acuerdo en que el desarrollo económico por sí solo, no beneficiaría automáticamente a la mujer, y que las políticas sociales y medidas asistenciales no constituyen soluciones adecuadas a menos que las políticas económicas incorporen efectivamente a la mujer. Se propuso propugnar el mejoramiento de la situación de la mujer a través de la búsqueda de alternativas de desarrollo basadas en crecimiento con equidad (Pastizzi-Ferencic, 1989).

Es importante hacer notar que la incorporación de la mujer como "agente" del proceso de desarrollo no obedece sólo a razones de tipo ético y de equidad, sino que, además, a razones de eficiencia económica, lo que en la actualidad adquiere una gran relevancia. Las mujeres constituyen un recurso económico importante, y por lo tanto, desde el punto de vista de las políticas económicas y de desarrollo de la región deben ser incluidas. Sólo así se podrá lograr lo que los economistas llaman el "óptimo económico" con una plena utilización de los recursos. Una idea aproximada de este "recurso" lo dan las estimaciones y proyecciones de la OIT/INSTRAW, según las cuales en el año 2000 habrá 900 millones de mujeres trabajadoras en el mundo, lo que en otras palabras significa que por cada dos hombres trabajadores habrá una mujer. Con respecto a la región latinoamericana, el BID estima que la fuerza laboral femenina de la región en 1990 estaba integrada por 40 millones de mujeres, y en el año 2000 alcanzará a 53 millones, de las cuales 22 millones se incorporarán entre el año 1980 y el 2000 (BID, 1987). Sin embargo, las condiciones en que la mayoría de estas mujeres trabaja son: baja productividad, bajos salarios, doble jornada, altas tasas de desempleo y subempleo.

Lo anterior pone de manifiesto que no se trata de considerar a la mujer solamente en su rol reproductor, sino que ellas constituyen un recurso económico crucial cuya subutilización tiene graves implicancias para lograr las metas de desarrollo con equidad.

Sin embargo, y a pesar de que existe consenso en que se ha producido un vuelco significativo en la participación de la mujer en la actividad económica de la región, aún existen limitaciones importantes que hacen subestimar su participación, debido a limitaciones en el diseño de las encuestas que recogen la información requerida. Esto se traduce en un desconocimiento del aporte y de las potencialidades de la población femenina al producto de la región, y, por ende, en que no sean consideradas en las políticas en sus roles productivos.

En las páginas siguientes se presenta un breve resumen de los problemas de medición de la actividad económica femenina y se hacen propuestas para su mejoramiento. A continuación, y aceptando que a pesar de esta subestimación se ha producido una incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, y que la tendencia seguirá por mucho tiempo, se analizan los factores explicativos de esta evolución.

1. Medición de la participación femenina en el SIU

Un importante paso hacia el reconocimiento de la contribución económica de la mujer es el uso de la definición de producción recomendada por la Cuarta Reunión de Expertos en Cuentas Nacionales, que afirma que "la producción es la creación de bienes y servicios que son intercambiados en el mercado, son susceptibles de ser transados o son producidos con factores de producción comprados en el mercado." Pero además de la conceptualización, se debe hacer un esfuerzo por utilizar toda la información disponible para medir el trabajo femenino, y es en este aspecto donde debe concentrarse el esfuerzo, aprovechando la información que ya existe, mientras se dan pasos metodológicos que afinen la medición de la actividad económica femenina en las estadísticas oficiales.

El método de medición de condición de actividad utilizado en las encuestas, basado en el concepto de fuerza de trabajo subestima en mayor proporción a las mujeres que desempeñan actividades típicas del sector informal en comparación con las que laboran en el sector formal. Las actividades económicas del sector informal registradas en las encuestas de hogares corresponden básicamente al sector informal visible. Para una adecuada medición del SIU femenino es necesario realizar una caracterización analítica que separe sub-sectores y categorías ocupacionales dentro del SIU. Así se distinguen tipos de informalidad femenina: microempresarias, trabajadoras asalariadas, maquiladoras, vendedoras ambulantes, etc.

Tanto los censos como las encuestas permiten medir en forma relativamente precisa el sector informal femenino visible, si bien estas últimas presentan algunas ventajas respecto de los censos. La mayor utilidad de las encuestas deriva de que son mediciones muestrales que se efectúan al menos una vez al año, y cuyo diseño específicamente está orientado a la investigación de las variables de empleo.

Es posible mejorar sustancialmente la medición de las encuestas de hogares con la investigación de algunas variables adicionales, como por ejemplo variables relativas al tamaño y lugar de trabajo. Otra forma de mejorar la medición es a través de registros de hogares, que permiten el análisis de la unidad familiar, fundamental para el estudio del trabajo femenino.

El sector informal femenino invisible presenta mayores problemas de medición a través de las encuestas de hogares. Las dificultades mayores derivan de la falta de captación de las actividades económicas que realizan las mujeres, la no valorización del aporte que hacen al producto y la ausencia de contabilización de los ingresos producidos por el hogar.

Respecto al tema de la subestimación del SIU femenino por problemas de medición a través de encuestas y censos existe un gran número de estudios, de los que se desprenden algunas recomendaciones que aquí se resumen por considerarse como las más fáciles de implementar y de grandes beneficios para una mejor medición de la participación femenina en actividades del SIU.

En primer lugar, existe una gran cantidad de información proveniente de encuestas y censos que no se utiliza en forma eficiente. Una recomendación que surge de la experiencia es que las mismas oficinas productoras de estadísticas deberían publicar cruces de variables que incluya la variable género, y estimaciones del empleo informal lo más desagregado posible. Esto permitiría tener información oportuna y confiable para diseñar políticas dirigidas a los grupos más necesitados. Además, los análisis deberían siempre considerar la variable género, y la edad de los trabajadores.

En segundo lugar, en los casos en que sea posible, debería agregarse un módulo especial de preguntas para la población que se declara inactiva, con una lista de actividades que tradicionalmente desarrollan las mujeres y que se consideran como domésticas

aún cuando son productivas; introducir preguntas en las encuestas de hogares que capten el trabajo de los establecimientos pequeños.

Por último, para mejorar el diagnóstico del SIU femenino es necesario mejorar la confiabilidad de la variable ingresos, que capta mal el ingreso de los trabajadores por cuenta propia, los ingresos no monetarios, y, en general el del SIU. Con este fin se recomienda investigar ingresos de actividades por cuenta propia en un período de referencia más amplio, registrar separadamente el valor de los bienes producidos y vendidos del costo de los insumos necesarios para efectuar esa producción, registrar la parte de la producción de autoconsumo en el hogar y separar los ingresos provenientes de la ocupación principal y de actividades secundarias.

2. Factores explicativos de la mayor participación femenina

En las últimas tres décadas se producen transformaciones en los campos económico, social, e incluso cultural, que se traducen en cambios notables en las variables demográficas, en el mercado laboral y, en particular, en el rol de la mujer. Aún cuando resulta complejo enumerar todos los factores explicativos de los cambios observados en el mercado laboral, y en especial en la participación femenina en la actividad económica, hay factores que son considerados los más relevantes.

De acuerdo con un estudio de la CEPAL (1988), habría dos conjuntos de factores determinantes de la incorporación creciente de la mujer a la actividad económica en la región latinoamericana y del Caribe. El primero incluye los grandes cambios en la población, tales como: i) el crecimiento de la población, especialmente de la urbana; ii) el proceso de migración interna que significó, además de la concentración urbana, un cambio en las estructuras de edades y por sexos de la población tanto urbana como rural, debido a que la migración tuvo un carácter selectivo, migrando principalmente adultos jóvenes y mujeres; iii) una notable reducción en las tasas de fecundidad en la mayoría de los países de la región; iv) un aumento de la esperanza de vida; v) una disminución en el tamaño medio de los hogares; vi) un incremento en los hogares con jefatura femenina; vii) cambios culturales y en la educación en relación con el trabajo de la mujer. El segundo conjunto de factores lo constituyen las transformaciones educacionales y culturales. Las políticas educacionales implementadas por los gobiernos latinoamericanos se traducen en un acceso indiscriminado de la mujer al proceso educacional, con resultados que inciden en mayores posibilidades de acceder a mejores empleos, observándose que las mujeres que más se han incorporado al mercado de trabajo y que han permanecido en él han sido las de mayor calificación y educación. Se produce, como consecuencia, un cambio sustantivo en el perfil educativo de la población y de la población económicamente activa, en especial de mujeres y jóvenes.

Hay un tercer conjunto de factores que debe agregarse a los anteriores y que es muy significativo en los hogares de bajos ingresos. Este se refiere a la pobreza, y/o reducción en los niveles de ingreso familiar o del jefe de hogar. La drástica reducción en los ingresos reales de los hogares de la mayoría de los países de la región latinoamericana, como consecuencia de las crisis económicas de los años 70 y 80, y de las políticas de ajuste que se implementaron, obligó a las mujeres de los hogares de menores ingresos a participar en el mercado laboral como estrategia de sobrevivencia (Pollack, 1990). No obstante, la mayoría de las mujeres que se incorporan a la actividad económica durante períodos de crisis, permanecen en el mercado de trabajo durante el período de recuperación. Esto es válido casi en su totalidad para las mujeres de hogares de estrato no indigente. Solamente las mujeres de estrato indigente se retiran de la fuerza laboral una

vez que la economía inicia un ciclo ascendente y el ingreso del jefe del hogar mejora. Esto indica que resulta más difícil para las mujeres más pobres el compatibilizar sus actividades productivas fuera del hogar con sus actividades de cuidado de los niños y domésticas. Esta situación es válida en varios países de América Latina, y aparece muy clara en el estudio realizado para el caso chileno (Pollack, 1990). Según los resultados de esta investigación, que clasifica a los hogares según estrato económico en hogares indigentes, pobres y no pobres, las mujeres de todos los estratos aumentan su participación en la actividad económica durante los años de crisis económica, en los que el ingreso familiar disminuye por el desempleo del jefe u otro miembro familiar o por la reducción de los ingresos reales. Sin embargo, durante la recuperación económica, las mujeres de hogares pobres y no pobres permanecen en el mercado de trabajo y sólo las de hogares indigentes se retiran del mercado laboral.

Como resultado de la simultaneidad de los factores mencionados, se produce una participación creciente de las mujeres en el mercado de trabajo en la región latinoamericana, en un contexto de disminución de la participación de la población en su conjunto. Las tasas de crecimiento anual de la fuerza de trabajo entre 1960 y 1970 alcanzaron a 3.7 entre las mujeres y a 2.1 entre los hombres, en tanto que entre 1970 y 1980 éstas fueron 5.1 y 2.5, respectivamente (OIT, 1986). La caída en la tasa global de participación se explica por el aumento en la cobertura educacional de los jóvenes, quienes ahora permanecen más tiempo en su etapa estudiantil; y por la ampliación de la cobertura de la seguridad social, reduciendo la fuerza de trabajo del grupo etario de más de 65 años. Es así como entre 1960 y 1980 en todos los países de la región hubo un descenso de las tasas de actividad masculina y, en cambio, la participación de las mujeres aumentó en 15 países, se mantuvo en dos y descendió en tres (CEPAL, 1988).

El comportamiento de las mujeres en el mercado de trabajo obedece a variables distintas que el de los hombres. En el caso de las mujeres la participación en la actividad económica depende de la etapa del ciclo de vida en que se encuentra, de su estado civil, del número de hijos, del nivel de educación, y del nivel de ingreso del hogar, entre otros factores. De los factores mencionados hay dos que han sido definitivos en las décadas recientes: el nivel educacional y el nivel de ingreso o estrato económico al que ella pertenece (López y Pollack, 1990). El comportamiento de las mujeres difiere según el estrato económico al que ella pertenece, el que a su vez determina en parte su nivel de calificación. Este enfoque coincide con el estudio de la CEPAL (1988) según el cual la participación de las mujeres en el mercado de trabajo obedece a dos lógicas claras: por una parte, una lógica de determinación, que obliga a las mujeres de ingresos más bajos a trabajar, independientemente del ciclo de vida en que se encuentren, la educación que tengan, y los ingresos que puedan obtener. Por otra parte, una lógica de opción, que corresponde a las mujeres de ingresos más altos, las que se incorporan al mercado de trabajo no sólo en busca de un trabajo remunerado, sino de una forma de realización personal. Las mujeres del primer grupo son las más deficientemente registradas en los censos de población y estadísticas oficiales, porque su trabajo se realiza en el sector informal de la economía. El segundo grupo, en cambio, es el que se inserta en el sector moderno o formal y, por lo tanto, es captado adecuadamente por los censos.

A pesar del mayor nivel educacional de la fuerza de trabajo, se observa que las mujeres se concentran en los sectores de menor productividad, que exigen menor calificación, y que, por ende, son de baja remuneración. La crisis económica afectó en forma desigual a la población de la región afectando más intensamente a los grupos asalariados, y de menores ingresos, y, dentro de ellos a las mujeres. Si bien la participación femenina en la fuerza de trabajo ha aumentado, continúa mostrando mayores tasas

de desempleo y menores niveles de ingreso. En la mayoría de los países de la región, contrariamente a lo acontecido en los países industrializados, la incorporación de la mujer al mercado de trabajo se produce en un contexto de sucesivas crisis económicas, lo que se traduce en menos oportunidades de empleo y mayor competencia por los puestos disponibles. El resultado es que las mujeres se insertan en sectores de baja productividad que requieren de menor calificación y que en su mayoría corresponden a empleos en el denominado sector informal de la economía.

El objetivo de esta investigación es justamente revisar la literatura sobre este sector desde una perspectiva de género, para analizar con cierto detalle dónde se insertan las mujeres que trabajan en la región latinoamericana, cuáles son sus características y qué políticas podrían beneficiarlas. Al hacer referencia al sector informal, sin embargo, las distintas investigaciones lo definen y lo miden en distinta forma, lo que resulta en conclusiones no siempre comparables. Es por esta razón que en el capítulo siguiente se hace una revisión bibliográfica sobre la conceptualización del sector y sobre algunas interrogantes que aún persisten sobre su funcionamiento

III. EL CONCEPTO DE SECTOR INFORMAL: ALGUNAS INTERROGANTES

Para dimensionar y caracterizar al sector informal es necesario primero definir qué es lo que se entiende por sector informal, ya que su magnitud depende del tipo de definición que se adopte y de las posibilidades de medición con la información disponible. Estas son dos limitantes que relativizan bastante las estimaciones que existen sobre la dimensión de este sector. Esta situación se agrava en el caso del sector informal femenino, ya que la dificultad de medición es aún mayor.

El concepto de sector informal se empieza a utilizar desde comienzos de siglo al descubrirse que gran parte del trabajo de jóvenes y adultos no estaba contabilizado por las estadísticas oficiales. Por una parte, los trabajos no estaban en el sector formal de la economía y, por otra, estos trabajadores no estaban adquiriendo sus conocimientos en los sistemas formales de educación. De allí los términos formales y no formales (Goodale, 1989). Posteriormente, y desde los inicios de los años 70, se comienza a tratar más sistemáticamente al sector informal y adquiere una mayor relevancia en los análisis de comportamiento del mercado de trabajo a través de investigaciones realizadas, entre otros, por la OIT y el PREALC. Desde que el concepto de sector informal se empezó a utilizar, los investigadores lo han aplicado a una amplia diversidad de datos empíricos, lo que ha resultado en una completa confusión acerca de lo que realmente significa el sector (Heyzer, 1981). Aún en la actualidad no hay acuerdo en cómo definir y medir al sector. A riesgo de sobre simplificar se pueden distinguir tres conceptos analíticos para definir el sector informal.

Una de las definiciones más utilizadas es la del enfoque de excedente de mano de obra, la cual es sustentada por el PREALC. Este enfoque se centra en las características del mercado laboral porque incluye a "un conjunto heterogéneo de actividades productivas cuyo principal elemento común es emplear a un número de personas que no podrían ocuparse en el sector moderno y deben subemplearse con relativamente escaso acceso a factores de producción complementarios del trabajo" (Mezzera, 1988). Según este enfoque la mayoría de las personas ocupadas en el sector informal lo hacen porque no existen suficientes oportunidades en el sector formal. Como consecuencia, muchos de ellos deben aceptar empleo en el sector informal o crear sus propios empleos en el sector informal.

Con fines de medición, se considera en este sector a un conjunto de individuos en ciertas categorías ocupacionales: trabajadores por cuenta propia no profesionales, familiares no remunerados, patrones y empleados de establecimientos de menos de cinco personas. Una segunda interpretación del SIU se relaciona con las necesidades básicas de la población y, por lo tanto, con la idea de pobreza crítica, siendo la unidad de análisis en este caso la familia u hogar. Un tercer concepto de SIU incluye a un conjunto de unidades productivas con determinadas características que las diferencian del resto de la economía: poco capital disponible, inestabilidad en los mercados, bajo nivel de desarrollo tecnológico y de técnicas contables y administrativas, reducido número de trabajadores, etc. Este concepto pone el énfasis en las características de las personas que allí trabajan. Hay una última interpretación del concepto de

sector informal, que pone el énfasis en las condiciones legales institucionales (de Soto, 1987).

Los enfoques anteriores difieren en cuanto a las necesidades de políticas para mejorar la situación laboral y de ingresos de quienes allí se insertan. En el primer enfoque el énfasis está en la determinación de los factores que determinan el crecimiento del sector y su relación con el sector formal. El enfoque de la pobreza se preocupa de las causas y formas de reducirla, para lo cual se realizan investigaciones sobre las estrategias de sobrevivencia de las familias. Por último el tercer enfoque pone el énfasis en mejorar las oportunidades de acceso a un empleo con mayor productividad. Todos los enfoques están relacionados y definen un sector de baja productividad, de bajos ingresos, sin protección legal, y las diferencias se refieren más bien al énfasis en los distintos factores que lo caracterizan o lo generan.

El sector informal de acuerdo con el primer enfoque está constituido por pequeñas unidades productivas que prácticamente se confunden con las personas que allí trabajan, lo que lleva a una fuerte vinculación entre empleo y empresa, y por lo tanto, pasan a confundirse los enfoques de producción con los del empleo. Además, los aspectos legales e institucionales también están relacionados con las condiciones que afectan a la producción y al empleo. Solamente existen dudas en relación con la vinculación entre pobreza y los otros enfoques (Wils, 1991).

Una vez aceptada una definición surge el problema de su medición con las estadísticas oficiales. Los datos provenientes de censos y de encuestas oficiales no permiten realizar una medición exhaustiva del sector, ya que las preguntas referidas a la ocupación o empleo están destinadas a medir el empleo en el sector formal. Por lo tanto, las estadísticas oficiales subestiman el tamaño del sector. En el caso de la inserción laboral femenina ésta se encuentra aún más subestimada.

Si es difícil definir y dimensionar al SIU, más complejo aún resulta el analizar su comportamiento. Existen diversas teorías acerca del rol del sector informal y de su funcionamiento dentro del mercado de trabajo. No es el propósito de este trabajo ahondar en el tema, pero a modo de ilustración se presentan a continuación algunas evidencias empíricas sobre tres de las principales interrogantes que surgen y sobre las cuales no es posible tener una sola respuesta.

1. El ciclo económico y el SIU

Una primera interrogante que surge es si el empleo informal tiene un carácter pro-cíclico o acíclico. Existen innumerables investigaciones que se refieren al tema de las que puede concluirse que no se puede generalizar. El carácter pro-cíclico o acíclico depende de si hay o no barreras a la entrada y de la estructura o composición del sector dentro de la heterogeneidad que le es propia. Los estudios de caso pueden apoyar cualquiera de las hipótesis.

En una investigación realizada en Colombia, sobre el comercio informal, centrado en ciudades grandes y medianas (Ruiz, *et. al.*) se concluye que las ventas callejeras se expanden notoriamente hacia fines de la década de los 70, cuando los índices de desempleo son bajos, lo que contradice afirmaciones en el sentido de que algunas actividades informales del comercio son refugio de desocupados. En este caso la proliferación de negocios de tamaño reducido son consecuencia de la facilidad de ingreso a la actividad.

Otra investigación referida a cuatro ciudades principales de Colombia concluye que la informalización tiende a marchar con el ciclo económico cuando está descendiendo, pero cuando el ciclo entra en una coyuntura ocupacional crítica, el

empleo informal buscaría crecer a un ritmo superior dando cabida a parte de los desocupados (Saldarriaga, *et. al.*).

Otra conclusión muy significativa proviene de un conjunto de estudios de caso realizado para Venezuela (Carbonetto, 1983). Según estos estudios se pueden identificar dos tipos de actividades del sector informal, vinculadas al sector formal. Los empleados en el informal pueden ser de tipo estructural o coyuntural. Los primeros son aquellos que nunca antes han accedido a un puesto de trabajo, y, por lo tanto, su comportamiento es independiente del ciclo económico. Los segundos se incorporan al sector informal en actividades de fácil entrada durante la recesión económica. Por otra parte, la vinculación con el sector formal difiere en las distintas actividades informales. Hay actividades vinculadas al sector formal (ambulantes, fabricantes de calzado, etc.), otras que aumentan sus ventas durante las recesiones como consecuencia de la caída en el poder adquisitivo de la población (reparación de maquinarias, de oficina, talleres automotrices, reparación de ropa). Por último existen actividades informales que se adaptan al mercado durante las recesiones (pasar de confección a reparación de ropa). En general, las barreras de entrada a las actividades difieren desde rubros muy abiertos (informales coyunturales) a rubros muy protegidos.

Una investigación que cubre las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali y las ciudades inmediatas de Bucaramanga, Pereira y Santa Marta en el año 1984, concluye que el empleo informal no asalariado es acíclico a diferencia del asalariado. La explicación es la existencia o no de barreras a la entrada a las actividades del sector. En el caso de las que no ofrecen barreras el empleo es contracíclico y el ingreso procíclico; en el caso del comercio callejero se observa una tendencia acíclica, con tendencia al crecimiento en el largo plazo, y con el ingreso variando de acuerdo con las condiciones del ciclo (Puyana, *et. al.*, 1986).

En Brasil, en la Región Metropolitana de Recife, un estudio basado en encuestas directas y fuentes secundarias, concluye que entre 1970 y 1980 el sector informal creció al 3.9% y el formal al 6.1%, lo que sugiere una fuerte vinculación entre la dinámica de crecimiento de ambos. Durante la crisis económica el sector informal elevó su participación en el empleo total, pero no es probable que durante la expansión éste disminuya considerablemente (Gobierno de Pernambuco, 1985).

Como síntesis se puede afirmar que el carácter pro-cíclico o no del sector informal depende de su estructura, del momento e intensidad del ciclo, y de las características de la población económicamente activa.

2. Las migraciones y el sector informal

Una segunda interrogante que surge al analizar el sector informal es si las migraciones son una fuente importante de trabajadores del sector. Al respecto los estudios muestran que no hay una sola respuesta para todos los casos.

En La Paz, Bolivia, existe un contingente de migrantes ex campesinos en los que prevalece la dispersión ocupacional y que ha hecho aumentar al sector informal (Albó, 1982). En Santa Cruz, en cambio, la población migrante no es la principal responsable del crecimiento del sector informal. La tendencia de los migrantes recientes ha sido a la inserción en los sectores estatal y empresarial de la economía y, en el caso de las mujeres, en el empleo doméstico (que no se define como necesariamente informal), lo que contradice los supuestos habituales sobre los migrantes (Casanovas, *et. al.*, 1982).

En Colombia, no se encuentra relación entre población migrante y sector informal. Más bien la mayor parte de los trabajadores del comercio informal son antiguos migrantes

con alto índice de estadía en las ciudades principales, predominando los de sexo masculino y bajo nivel de escolaridad (Saldarriaga, *et. al.*).

En Guayaquil, Ecuador, el migrante proveniente de otras provincias encuentra su solución al empleo mediante la creación de microunidades productivas, las que funcionan con la lógica de estrategias de sobrevivencia (Rosero, 1987). Por otra parte, un estudio sobre la Provincia de El Oro, en las ciudades de Machala y Puerto Bolívar, utilizando encuestas de hogares muestra que la migración a estas dos ciudades ha dado lugar a una alta concentración urbana de personas que ingresan al estrato popular y que se ven obligadas al desempeño de ocupaciones marginales o periféricas. En este caso los hijos pequeños se constituyen en fuente de ingreso para el hogar y las mujeres se ven relegadas al sector servicios (Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, 1976).

En el caso de ciudad de México, la marginalidad urbana no se produce por los migrantes, sino por la incapacidad del sistema en promover el desarrollo del sector agropecuario (Ruiz, 1977). En la ciudad de Monterrey, en cambio, los grupos marginales o informales están constituidos por emigrantes llegados a la ciudad en busca de mejores condiciones ocupacionales. Posteriormente, se observa que los hijos tienden a permanecer en el nivel socioeconómico de sus padres (Quiroga, 1974).

En el caso venezolano se observa que en el período 1961-1975, en que se produce una altísima migración rural el sector informal en la ciudad de Caracas se incrementa al mismo ritmo que el sector moderno, apoyando la tesis de la no vinculación entre migración y empleo informal (Banco Mundial, 1977).

De los estudios analizados se puede afirmar que en algunos casos la migración tiene un efecto causal importante en el crecimiento del sector informal, en otros no tiene ninguna relación. El resultado depende de la capacidad del sector moderno para absorber a los migrantes, lo que depende del ciclo económico y de las características de los migrantes.

3. La pobreza y el sector informal

Una tercera interrogante sobre el sector informal es su relación con la pobreza. Se afirma que las actividades del sector informal requieren de menor calificación, son de menor productividad y, por lo tanto, las remuneraciones son menores que en el sector formal. De allí se concluye que el crecimiento del empleo informal lleva a un aumento en la magnitud de la pobreza. Sin embargo, las investigaciones al respecto nuevamente conducen a distintas conclusiones según el caso.

La década de los ochenta debido a la intensidad y duración de la crisis económica representó un fuerte retroceso en la mayoría de los países de la región. En 1989 el PIB promedio per cápita de la región fue inferior en un 8% al registrado en 1980. En 1980 el 33% de la población latinoamericana vivía bajo la línea de pobreza absoluta, incrementándose este porcentaje en 1985 al 39% de la población (CEPAL, 1990). No obstante, la crisis no afectó a toda la población en forma homogénea, sino que con mayor intensidad a los asalariados de bajos ingresos, y dentro de estos grupos a las mujeres y jóvenes que se emplean en ocupaciones de baja productividad e ingreso. Las mujeres se vieron afectadas, además, por una mayor carga doméstica producto de las reducciones en el gasto social que los países realizaron como parte de las políticas de ajuste. Por lo anterior se considera que se está produciendo un "ajuste invisible" que involucra a las mujeres pobres de la región, en la medida en que la desinversión social es compensada por el fondo social que ellas proveen con sus diversos trabajos remunerados y domésticos (UNICEF, 1987).

Por otra parte, la región experimenta un crecimiento sostenido entre 1950 y 1980, quintuplicándose el producto total, y duplicándose el per cápita. Esto se produce en un contexto de fuerte aumento de la población y de urbanización creciente, lo que se traduce en un importante incremento del sector informal de la economía. Lo anterior ocurre como consecuencia de la fuerte migración interna que derivó en excedentes de mano de obra disponible en las ciudades, aumentándose por consiguiente el sector informal, el de servicio doméstico, y el subempleo. Para completar el cuadro, la fuerza de trabajo femenina crece significativamente en el período, lo que se traduce en la incorporación de la mujer en actividades económicas de baja productividad y remuneración, en particular en el sector informal.

La preocupación por el SIU se debe a que la experiencia muestra que el sector seguirá aumentando, y que, por lo tanto, es imprescindible impulsar políticas que mejoren la situación de la masa de trabajadores allí insertos. Tanto en períodos de crisis como de crecimiento económico, el sector ha continuado creciendo o disminuyendo muy levemente. El sector informal se reduce levemente durante los años de crecimiento económico de la década de los 70, e incluso en números absolutos aumentó en 55% entre 1970 y 1980. De acuerdo con una investigación del PREALC, este es el caso de países que mostraron un fuerte crecimiento —Brasil, México, Panamá, Costa Rica, Colombia, y Venezuela. En otros (Uruguay, Paraguay, Chile y Argentina) la participación del SIU aumentó. Por otra parte, durante los años de crisis económica de la primera mitad de los 80 el SIU aumenta (36% entre 1980 y 1985), en un contexto de reducción del ingreso medio del sector, es decir de empobrecimiento de las familias insertas en el sector y en 1980, entre el 75 y el 80% de los ocupados en el sector ganaban ingresos por debajo de la línea de pobreza y un alto porcentaje de los pobres trabajaban en el SIU (PREALC, 1991).

¿Porqué este incremento en la magnitud del SIU aún en períodos de crecimiento económico?. En los últimos años se produce un cambio en la estructura del empleo, consecuencia de los cambios tecnológicos y de las políticas de ajuste. Se ha estado produciendo una informalización de la economía, como respuesta a la necesidad de una mayor flexibilización del proceso productivo para hacer frente a la competencia internacional. Es así como se generaliza el sistema de los subcontratos, permitiendo un abaratamiento del costo de la mano de obra, condición requerida para una mayor competitividad internacional. Lo anterior, si bien se traduce en un aumento en el SIU, también implica un cambio en la estructura y características del sector. La heterogeneidad del sector es además, cambiante en el tiempo. Resulta difícil medir la magnitud de los cambios, ya que no existe información confiable al respecto. En algunos casos ha habido una disminución en la creación de puestos de trabajo en el sector moderno, y un aumento en la participación en el mercado de trabajo por parte de los miembros de hogares pobres, especialmente mujeres (Pollack, 1988).

Estudios de casos que se presentan a continuación ponen en evidencia la dificultad de definir la relación entre pobreza y sector informal.

En La Paz, Bolivia, la población ligada al sector formal cuenta con un ingreso monetario que supera en más de la mitad al de la población del sector informal (Kritz, 1980).

En São Paulo, Brasil, una investigación al respecto concluye que no se puede afirmar que la mayor parte de los trabajadores de baja calificación y bajos rendimientos en el área urbana, procedan del sector informal. Tampoco se puede afirmar que los ocupados en el sector informal se apropien de un porcentaje menor del ingreso total en relación a los ocupados en el sector formal, especialmente en relación a los asalariados que participan en la producción directa de bienes (Cacciamali, 1985). Otro estudio que cubre 11 ciudades del Nordeste del Brasil, a través de investigación de campo concluye

que la educación formal no es precondition para mejores ingresos, y que la educación informal, entendida como años de experiencia se traduce más fácilmente en aumentos de ingresos (Casimiro, 1981). Por otra parte, un estudio con cobertura nacional y regional del Brasil muestra que en las regiones menos desarrolladas el sector informal alcanza magnitudes más expresivas, que existe una relación estrecha entre el nivel escolar y el sector informal, y, por lo tanto con el nivel de ingresos (Fundación Getulio Vargas, 1981). Un estudio sobre los trabajadores ambulantes en el Distrito Federal en 1978 muestra que sus ingresos son mayores que el salario mínimo, y que estos constituyen en el caso de la mitad de los entrevistados más del 80 del ingreso familiar, y en el 90% de los casos no quieren pasar a un empleo formal (Murta, 1978). Un estudio sobre trabajo femenino y sector informal en Brasil muestra que las mujeres se incorporan al sector informal debido a la insuficiencia del salario del hombre para proveer las necesidades básicas de la familia, al mismo tiempo que continúan asumiendo sus tareas domésticas. Además, la subutilización de su jornada en actividades intermitentes e inestables hace que las mujeres acepten salarios menores, acentuando la depresión de los salarios en los sectores en que ellas se concentran (Pitanguy, s/f). Otro estudio sobre el sector informal brasilero concluye que la educación y la experiencia desempeñan un papel inequívoco en la obtención de mayor status ocupacional dentro del sector informal (Souza, 1981).

En Colombia, a pesar de que la pobreza se concentra en el sector informal, el 40% de las personas de este sector está por encima de la línea de pobreza y la proporción de pobres en el sector moderno es considerable. El sector tradicional no parece jugar un papel de estructura residual en la economía urbana. Más bien está orientado hacia la satisfacción de las necesidades específicas de la economía urbana, siendo complementario al sector urbano (Bourgognon, 1979). Una investigación sobre las ciudades intermedias de Colombia concluye que no hay evidencias que respalden la hipótesis de que existe diferencial de ingreso entre el sector formal y el sector informal urbano. La mayor parte de la diferencia se explica por educación y experiencia de la fuerza de trabajo (Uribe, *et. al.*, 1984).

Como se deduce de las experiencias anteriores, la heterogeneidad del sector informal se manifiesta en que en algunas actividades los ingresos son mayores y en otras menores que los de actividades del sector formal. Las diferencias dependen del capital humano de los ocupados en las respectivas actividades. La desigualdad de ingresos existe también dentro del sector informal, e incluso entre los trabajadores por cuenta propia (Casanovas, 1984).

La heterogeneidad del SIU constituye justamente uno de los principales obstáculos para el diseño de una política orientada hacia el sector. Las diferencias se producen en todos los niveles. Las características individuales (edad, sexo, nivel educacional, estado civil, experiencia, acceso a recursos productivos) de quienes en él participan varían. Además, a lo anterior debe sumarse la diversidad de las actividades u ocupaciones en que los trabajadores se insertan.

A pesar de las limitaciones en la definición y medición del sector, desde el punto de vista analítico aún no existe una alternativa aceptada de consenso. Por lo tanto, en este trabajo se mide su importancia relativa con los datos disponibles en aquellos países de América Latina en que la información existente lo hace posible. Se puede concluir que la heterogeneidad del sector informal implica que la política económica focalizada en el sector no puede ser única, sino que exige políticas diferenciadas.

IV. EL SECTOR INFORMAL Y SU FEMINIZACION

1. Dimensionando al SIU

Aceptando la heterogeneidad del sector informal y las dificultades que ello implica para su medición y el diseño de políticas, en esta sección se presentan indicadores de su magnitud de acuerdo con distintos estudios. En su mayoría los estudios lo definen en los términos tradicionales, es decir, como el conjunto de personas que trabajan en las categorías ocupacionales definidas por el PREALC, y que, además, tienen poco acceso al capital, a la tecnología, y a la capacitación. Más que lograr una medición exacta del sector, el propósito es tener una idea aproximada de su importancia relativa y de su evolución en algunos países de la región, para luego definir el perfil de quienes allí se insertan, con miras al diseño de políticas.

En los cuadros 1 y 2 se presentan estimaciones del tamaño del sector en términos de la PEA ocupada según datos de los censos nacionales y encuestas de hogares o específicas. En 1989 el SIU representa el 30% de la población económicamente activa de la región latinoamericana. En general, la información que proviene de los censos no permite una medición del sector informal, y lo que se hace es una estimación de algunas de las categorías ocupacionales allí incluidas. Según estas cifras los porcentajes de participación en el SIU en ocho países de América Latina fluctúan en 1980 entre 11 y 32%, y entre 10 y 45% en 1960.

El sector habría crecido a una tasa anual del 6.7% en el período 1980-1989, crecimiento bastante elevado si se le compara con el crecimiento anual de 2.8% de la fuerza de trabajo total de la región y de 3.7% de la PEA no agrícola (PREALC, 1991).

A pesar del aumento de la incidencia del SIU en la población económicamente activa durante la década pasada, los ingresos laborales medios del sector se reducen en 41.1% frente a un promedio de la economía de 27.9%, lo que implica un empobrecimiento de quienes allí laboran.

La interrogante que surge es si realmente se ha producido la feminización del SIU, lo cual se intenta analizar en la sección siguiente.

2. ¿Feminización del SIU?

Para responder a esta interrogante es necesario primero hacer algún tipo de estimación de cuántas mujeres trabajan en el sector informal. Sin embargo, el problema que surge es el mencionado sobre la medición de la participación femenina en la actividad económica y, especialmente en el SIU. Cuando el trabajo de la mujer está vinculado al mercado su trabajo se considera productivo y se incluye en las estadísticas oficiales. Sin embargo, la mayor parte del trabajo femenino no está sujeto a intercambio y, por lo tanto no se contabiliza.

De investigaciones anteriores se desprende que, en general, es cierto que las mujeres ocupadas más pobres se concentran en el SIU, y, que si se agrega el servicio

doméstico, el porcentaje supera al 70 % en la mayoría de los casos. Según algunos se ha producido la "feminización" del SIU en América Latina, y "cualquier política dirigida al SIU debería incorporar explícitamente la dimensión de género, porque el sector informal en América Latina está siendo crecientemente feminizado" (Tokman, 1989). Lo cierto es que las mujeres en general se concentran en los trabajos de menor remuneración, tanto en el sector formal como en el informal. Además, de acuerdo con información de censos elaborada por el PREALC, la participación femenina en el SIU se ha reducido en el sector manufacturero y aumentado en el de comercio, con sólo la excepción de Costa Rica y Honduras, cambio que no ocurre en el caso de los hombres. Estos últimos también reducen su participación en la industria manufacturera informal pero se insertan ahora en mayor proporción en servicios personales y construcción.

La proporción de mujeres trabajadoras en el sector creció fuertemente entre 1960 y 1980. Datos de Brasil, Costa Rica y Chile muestran que en 1980 entre el 72% y el 76% de todos los ocupados en el SIU eran mujeres, aún cuando el SIU representa sólo la mitad de las mujeres que trabajan. En 1960, el 56% de todos los empleos femeninos era informal en Brasil y Chile, y el 47% en Costa Rica. En 1980 alrededor del 40% de todos los empleos femeninos eran informales en esos países (Tokman, 1989). Si se acepta que la participación de la mujer está subestimada se llega a la conclusión de que la proporción de mujeres en el SIU es aún mayor, la que el estudio mencionado estima para 1980 entre el 35 y el 39%, en contraste con la participación femenina en el empleo no agrícola total que sólo fue de 30%.

En el cuadro 3 se presentan estimaciones para algunas ciudades y países realizadas con datos provenientes de las encuestas de hogares o específicas. Allí se observa que la participación de la mujer en el SIU difiere entre países y en el tiempo. La menor participación ocurre en Panamá donde sólo el 8.4% de las mujeres activas se ocupan en el SIU. En Bolivia, en la ciudad de Cochabamba, la participación femenina en el SIU se eleva al 64.6%, lo que se explicaría por tratarse de una ciudad de atracción de migrantes internos.

La heterogeneidad del SIU se expresa no sólo en su distinto tamaño y composición, sino que también en su incidencia por sexo, por edad, y, lo que es muy importante, por estrato de ingreso. Para ilustrar lo anterior se presentan algunos datos para algunos países seleccionados donde existe información relevante: Chile, Guatemala, Honduras, Paraguay y Venezuela.

La evolución de la población económicamente activa en el SIU en Chile es relativamente estable durante el período 1985-1990, y la inserción de mujeres y hombres no difiere en forma significativa (cuadros 4 al 9). La mayor diferencia entre hombres y mujeres en el mercado laboral se presenta en la inserción en el servicio doméstico el cual no se considera informal ni formal, sino una categoría aparte. Aproximadamente un cuarto de la PEA femenina trabaja en dicho sector, lo que se traduce en que sólo la mitad de las mujeres activas trabaja en el sector formal de la economía chilena, mientras este porcentaje se eleva a casi el 75% en el caso de los hombres (cuadro 5). El resultado es que más del 32% de los ocupados en el SIU son mujeres, comparado con sólo 28% en el sector formal (cuadro 7). Otro aspecto que resalta de estos cuadros es que el desempleo afecta con mayor intensidad a las mujeres en 1984, año en que la recuperación económica posterior a la crisis de 1982 estaba comenzando, y, además, una menor proporción de mujeres que de hombres se beneficia de los programas de empleo (cuadro 6).

3. Perfil de los ocupados en el SIU

Dos aspectos que son importantes al analizar la segmentación de la fuerza de trabajo, son las características de los ocupados y las diferencias por estrato económico. En el caso chileno tanto las mujeres como los hombres del SIU tienen un menor nivel educacional y más edad que los ocupados en el sector formal. Esta característica es aún más acentuada para las mujeres, las que tienen un menor nivel de educación y mayor edad incluso que los hombres del SIU. Aproximadamente la mitad de las mujeres ocupadas en el sector informal son mayores de 45 años y tienen sólo educación primaria, lo que contrasta con las mujeres ocupadas en el sector formal. De estas últimas más del 70% tiene educación secundaria o superior y más del 80% son del grupo etario entre 15 y 44 años (cuadro 8).

En el cuadro 9 se presenta la segmentación del mercado de trabajo, excluyendo del SIU a los asalariados de pequeñas empresas, por no estar este dato disponible en las encuestas. Es decir, el empleo informal en este caso sólo incluye a los trabajadores por cuenta propia no profesionales y a los familiares no remunerados. El sector formal incluye el empleo público y trabajadores por cuenta propia profesionales; mientras se definen dos agrupaciones adicionales: las de empleados del sector privado (sin distinción del tamaño del establecimiento) y el empleo doméstico. La desagregación se presenta para tres estratos de ingreso: indigente, pobre y no pobre. Estos grupos se determinaron definiendo a los hogares indigentes como aquellos cuyo ingreso per cápita es inferior al valor de una canasta básica alimenticia definida previamente; a los hogares pobres como aquellos cuyo ingreso per cápita es inferior a dos veces el valor de la canasta; y como no pobres a aquellos hogares cuyo ingreso per cápita supera al doble del valor de la canasta (Pollack, 1990). Se desprende de estos datos: i) una mayor incidencia del SIU en la fuerza de trabajo de los hogares indigentes y pobres que en los no pobres, tanto para hombres como para mujeres, ii) Una proporción de mujeres ocupadas en servicio doméstico mayoritaria entre las indigentes (casi 30%), y menor entre las no pobres (10%); iii) en los grupos de pobres y no pobres es el empleo privado el que más absorbe a las mujeres, mientras en el caso de los hombres esto ocurre en todos los estratos; iv) Las mayores fluctuaciones en el tiempo se observan en el empleo asalariado, el que incluye en este caso parte del SIU, a los asalariados de pequeñas empresas. Como conclusión se deduce que el SIU discrimina por estrato de ingreso, siendo mayor su participación en los estratos más pobres, indistintamente para hombres y mujeres, y que el ciclo económico afecta más al empleo privado que al sector informal constituido por los trabajadores por cuenta propia.

Del análisis del caso chileno se desprende la necesidad de hacer un diagnóstico más acabado sobre las características de quienes trabajan en el SIU, y de afinar la medición de su magnitud y de su estructura. La políticas y recomendaciones hacia el sector dependerán en buena medida de cual sea la estructura por categoría ocupacional, por sexo, edad, grado de parentesco con el jefe, etc.

La mayor incidencia del SIU en los estratos socioeconómicos más bajos se observa claramente en el cuadro 10, para los casos de Guatemala, Honduras y Paraguay. En los tres países, para ambos sexos, la proporción de ocupados en el SIU tiene una relación directa con el nivel de ingresos del hogar. Siguiendo la misma metodología para definir pobreza del caso chileno, en todos los casos el porcentaje de fuerza de trabajo ocupada en el SIU es muy superior en el estrato indigente que en el pobre, y mayor en el estrato pobre que en el no pobre. Además, en todos los países y en todos los estratos, y para todos los grupos de edad, el porcentaje de mujeres ocupadas en el SIU es superior al porcentaje de hombres. La única excepción la constituye Paraguay en el grupo de edad de jóvenes de 15 a 24 años, y en el estrato no pobre en los adultos.

Continuando con el análisis de los datos provenientes del cuadro 10, resulta interesante observar la incidencia del SIU por estructura de edades, la que difiere entre hombres y mujeres. En los tres casos los porcentajes de mujeres ocupadas en el SIU son muy altos, alcanzando niveles del 99% en Honduras en el grupo etario de 25 a 49 años del estrato pobre. En general, la mayor inserción en el SIU corresponde a las mujeres mayores, de 50 a 64 años, mientras la mayor inserción de los hombres corresponde a los grupos mayores sólo en el caso de los indigentes y a los más jóvenes en el caso de los no pobres. A pesar de la mayor concentración de mujeres mayores en el SIU, en los casos analizados la concentración es alta en todos los grupos etarios.

Un aspecto que resulta de interés para las recomendaciones de políticas es la alta concentración de mujeres jefas de hogar en el SIU en Paraguay (cuadro 11). Así se observa que entre los indigentes el 62.4% de las jefas de hogar trabajan en el SIU, en comparación con 58.1% para el total de las mujeres ocupadas de ese estrato. En los tres estratos económicos sucede lo mismo, siendo la diferencia aún mayor en los grupos de ingreso más alto. La explicación posible es el alto porcentaje de mujeres en el servicio doméstico que no son jefas. A las jefas les sería más difícil compatibilizar su doble rol de productora y reproductora y, por lo tanto, prefieren el empleo informal.

Analizando la distribución de los ocupados en el SIU, en el caso paraguayo (cuadro 12), se observa que mientras los hombres y mujeres jóvenes de hasta 25 años se concentran en la categoría de obrero o empleados, las mujeres mayores de 25 años lo hacen fundamentalmente como trabajadoras por cuenta propia (entre el 70 y el 90% según el estrato de ingreso); y los hombres mayores se distribuyen en forma pareja entre trabajadores por cuenta propia y obreros (los indigentes) y entre trabajadores por cuenta propia, obreros y patrones (los de estrato no pobre). Esta situación lleva a considerar que una política dirigida hacia el sector informal en Paraguay que realmente tenga como objetivo llegar a las mujeres, debe centrarse en políticas hacia los trabajadores por cuenta propia.

La experiencia de Venezuela en el período 1977-1981 se ilustra en los cuadros 13 a 16 inclusive. En los cinco años considerados la proporción de mujeres insertas en el SIU bordea el 40% (cuadro 13). Al igual que en la experiencia paraguaya, la mayoría de las trabajadoras del SIU venezolano son trabajadoras por cuenta propia, con excepción del año 1981 (cuadro 14). Desagregando aún más al SIU, se observa en el cuadro 15 que las trabajadoras por cuenta propia son principalmente vendedoras en casi el 50% de los casos seguidas de artesanas y trabajadoras de servicios. En este caso es en el comercio ambulante probablemente donde se deberían centrar las políticas hacia el SIU para llegar a las mujeres.

Un análisis del perfil de las mujeres ocupadas en el SIU en Venezuela muestra que el nivel de instrucción es menor al del total de las mujeres activas del área urbana. Mientras el 55% del total de las mujeres activas urbanas tiene educación media o superior, este porcentaje alcanza a sólo el 19% en las informales. Por otra parte, más del 30% de las ocupadas en el SIU lo hace menos de 30 horas a la semana, en contraste con sólo el 8% de las insertas en el total del mercado laboral. Entre las trabajadoras por cuenta propia hay una proporción mayor de mujeres de más de 45 años (36%) que entre las del sector formal (16%). Uno de los aspectos más relevantes para el diseño de políticas que se desprende del cuadro 16 es el alto porcentaje de jefas de hogar que trabajan en el SIU (36%), en relación al que los hace en toda la economía urbana (18%), lo que es coincidente con el caso de Paraguay.

En los casos analizados se observa la gran heterogeneidad del sector entre los países e incluso entre regiones de un mismo país. Por ello surge la necesidad de disponer de un diagnóstico lo más acabado posible que no sólo dimensione el sector sino que

caracterice a las personas que allí trabajan según sexo, edad, nivel educacional, categoría ocupacional, etc. Además, surge la conveniencia de realizar encuestas específicas para definir a la población objetivo de modo que las políticas efectivamente la alcancen.

En algunos casos las mujeres y hombres del SIU tienen características parecidas, pero en general, las mujeres tienen menores niveles educacionales, son de grupos etarios mayores, trabajan un menor número de horas y se concentran en trabajadoras por cuenta propia. Además, la proporción de mujeres jefas de hogar en el SIU es superior a la proporción de jefas que trabajan en el sector formal, lo que hace aún más necesaria la preocupación por mejorar la situación del sector.

4. ¿Constituye un problema la feminización del SIU?

El problema de la feminización del SIU surge porque, además de que el ingreso promedio del SIU es menor que el del sector formal, ellas se concentran en las actividades menos remuneradas. Su ingreso generalmente es inferior al de los hombres, con diferenciales que superan a las del sector formal. El empleo informal femenino está asociado muchas veces con actividades económicas inseguras, que no proveen empleo full-time, generan bajos ingresos y se caracterizan por baja productividad (Goodale, 1989). Las mujeres del SIU en general ganan menos que el salario mínimo, y menos que los hombres en ocupaciones similares (Tokman, 1989; Goodale, 1989). De acuerdo con estudios realizados para Belo Horizonte, La Paz y 10 ciudades en Colombia, el ingreso femenino de las mujeres en el SIU es entre el 45 y el 60% el de los hombres, y en Colombia la razón ingreso mujer/hombres en el sector formal es de 86% mientras en el SIU es de 74% (Tokman, 1989).

Según un estudio del Banco Mundial (1991) que cubre catorce países de América Latina, a pesar del aumento en la participación femenina en la fuerza de trabajo, de la contribución femenina al producto y al crecimiento, a sus ingresos y a su bienestar, aún podría incrementarse bastante respecto del nivel actual. Sólo hay entre tres y cuatro mujeres por cada 10 hombres trabajadores y el ingreso femenino fluctúa entre la mitad y un tercio del ingreso masculino.

Las diferenciales de ingreso tienen variadas causas. Entre las principales se cuentan las distintas estructuras de ocupaciones entre hombres y mujeres, las diferencias en las características de la fuerza de trabajo masculina y femenina en cuanto a edad, nivel educacional, capacitación, acceso a recursos productivos, etc. No obstante, las diferencias en capital humano son sólo una explicación parcial de las diferencias observadas entre las remuneraciones promedio masculinas y femeninas. La mayor parte de estas diferencias resultan de la distinta forma en que el mercado de trabajo valora estas características y esto parece estar determinado por el sexo del empleado, que es un factor que evidencia discriminación. El grado de esta ineficiencia es considerable, ya que se estima que el producto total de la región podría aumentar entre el 5% y el 10% si las diferencias en el empleo y en las remuneraciones entre hombres y mujeres fueran eliminadas (Banco Mundial, 1991). Ahora, si se considera que las diferencias entre los ingresos masculinos y femeninos aumentan a medida que aumenta el nivel educacional resulta entonces que no basta con mejorar el nivel educacional para reducir el diferencial (Pollack, 1992).

Las mujeres están sobre representadas en el SIU, y dentro de él están concentradas en las ocupaciones más precarias y peor remuneradas como lo son el comercio en el caso de trabajadoras por cuenta propia, y los servicios. Por otra parte, generalmente son mujeres jefas de hogar mayores o muy jóvenes las que constituyen la mayoría de las informales. En el caso de Belo Horizonte el 47% de las mujeres jefas de

hogar estaban empleadas en el SIU en comparación con sólo el 15% de los hombres (Merrick, 1976).

La discriminación por estrato de ingreso del SIU es un aspecto de extrema importancia en los estudios sobre el sector y en las recomendaciones de políticas. En todos los casos analizados, la incidencia del sector es mayor entre los miembros de hogares indigentes y pobres. Por lo tanto, políticas hacia la extrema pobreza deben incluir políticas hacia el sector informal y en especial hacia la mujer.

Dado que el crecimiento económico no se proyecta como muy acelerado, y tomando en cuenta las proyecciones de crecimiento de la fuerza de trabajo, se puede concluir con bastante certeza que el SIU seguirá siendo importante en la región latinoamericana y del Caribe. También se proyecta una evolución positiva en la incorporación de las mujeres a la actividad económica. Por lo tanto, si no hay cambios significativos en las economías, ellas continuarán insertándose en su mayoría en el SIU, en puestos de baja productividad y remuneraciones, con los consiguientes efectos sobre la pobreza de la región. La sobre representación de las mujeres en el SIU es explicable porque ellas enfrentan dificultades para acceder a un empleo bien remunerado en el sector formal, lo que las limita en la generación de un ingreso razonable. Es por ello que buscan un empleo por cuenta propia, donde no sólo el acceso al sector sino que también la compatibilización de sus roles resulta más fácil. Mientras estas condiciones no cambien, la tendencia observada es difícil que se revierta.

Se desprende de lo anterior que el sector informal no está disminuyendo, y que constituye una parte muy significativa de la fuerza de trabajo, especialmente de la de bajos ingresos. Por lo tanto, resulta imprescindible, si se quiere aliviar la situación de pobreza el implementar políticas hacia el sector. Para hacer políticas efectivas, sin embargo, es necesario hacer diagnósticos afinados de los grupos objetivos, de modo que las políticas realmente los alcancen, siendo uno de estos grupos el de las mujeres.

5. ¿Es posible tipificar a la mujer del SIU?

Resulta complejo hacer una tipificación de la mujer del sector informal. Existen diversas ocupaciones en las que las mujeres trabajan, las que varían según los países o regiones, el ciclo económico, etc. No es posible hacer referencia a "la mujer del sector informal", el sector es muy heterogéneo y hay innumerables ocupaciones que lo forman. Sin embargo, hay algunas ocupaciones frecuentemente sobre representadas por mujeres. Entre las principales se encuentra la de vendedora ambulante, maquiladora, trabajadora a domicilio y microempresaria (Aranda, 1988).

La vendedora ambulante tiene características distintas según el país y la ciudad de que se trate. En algunos casos son indígenas que se desplazan desde el área rural a la urbana, en pueblos, ciudades o capitales. Venden excedentes de producción agrícola propia, comidas preparadas en casa, aves, huevos o artesanías. Ejemplos lo constituyen las mazahuas y otomíes de Ciudad de México y las migrantes rurales en Lima. Otro tipo de vendedoras ambulantes lo constituyen mujeres que se ausentan por períodos largos de sus hogares, dejando los niños a cargo de la hija mayor, lo que ocurre en zonas donde el ausentismo del marido se produce por migraciones estacionales como en la Sierra (Campaña, 1981), que funcionan como intermediarias de los productos de los vecinos y pequeños productores. Otro tipo de vendedoras ambulantes son las que forman el comercio más establecido, con puestos en mercados o ferias y que realizan transacciones de mayor magnitud y con algo de

capital. Ejemplos lo constituyen la vendedora aymará, la "chola" en Bolivia, y la tehuana en México.

La maquiladora es un tipo de ocupación que surge como consecuencia del proceso de descentralización de la producción por el cual se traslada parte del proceso productivo de los países industrializados a países con un menor costo laboral. Un ejemplo conocido es el de México, donde se inicia en la década de los 60 un programa industrial de fronteras para desincentivar la salida de braceros a los EE.UU y crear empleos en una zona de alto desempleo. Se instalaron plantas de ensamblaje electrónico, dependientes de empresas transnacionales, en calidad de subsidiarias o empresas subcontratadas. De las mujeres maquiladoras el 75% viene de otras regiones, el 50 % es el único receptor de ingresos de su familia, el 43% son madres solteras y una de cada tres son jefe de familia. Tienen contratos temporales y son periódicamente despedidas para evitar otorgarles los beneficios sociales que corresponden a un trabajador permanente. Se trabaja con el sistema a destajo (Aranda, 1988).

La trabajadora a domicilio representa la contrapartida de las industrias nacionales a la maquiladora. El objetivo es evitarse el pago de los beneficios de los trabajadores permanentes del SF. La tendencia a la descentralización se repite en la manufactura y en el comercio nacional. Los domicilios de las mujeres son su lugar de trabajo. Existen en Colombia, en Uruguay, Brasil y Chile (Aranda, 1988).

Una de las ocupaciones en que más se concentran las mujeres de bajos ingresos es la de microempresaria, la que puede estar dedicada a la actividad manufacturera, comercial o a servicios. Según las características de las microempresas pueden ser pequeñas tiendas, trabajadoras ocasionales e incluso se incluye en esta categoría a la subcontratación (Berger, 1988). Las microempresarias constituyen una parte significativa del SIU en América Latina, siendo muchas de sus actividades una extensión de su trabajo doméstico, organizándose dentro del hogar.

Todas las ocupaciones mencionadas tienen características comunes que son compartidas por hombres y mujeres independientemente del sexo: escasez de capital, bajo nivel de capacitación, falta de protección por parte de la legislación laboral, etc. Sin embargo, la mujer tiene menos posibilidades de superar estos problemas porque debe compatibilizar sus roles productivos y reproductivos. La mujer informal enfrenta muchos obstáculos para la realización de sus labores dentro del sector, los cuales tienen un mayor impacto entre las mujeres de ingresos más bajos. Una tipificación de la mujer informal debe considerar más bien las características de los trabajadores del sector a las que debe agregársele las dificultades de compatibilizar el trabajo fuera del hogar con sus tareas domésticas.

V. POLITICAS Y PROYECTOS PARA LA MUJER: EXPERIENCIAS Y LECCIONES

Además de las políticas y proyectos específicamente dirigidos a la mujer las políticas y programas globales también la afectan. Sin embargo, por el hecho de que estas políticas se refieren al ámbito económico general, dejan de lado las consideraciones sobre el trabajo doméstico, y las tareas necesarias para el mantenimiento de los recursos humanos, funciones que están a cargo casi exclusivamente de las mujeres, y afectan su participación en el mercado de trabajo. Como señala Elson (1989), si bien las políticas económicas son neutras y no tienen en sí intención de discriminar a las mujeres, en la práctica esta neutralidad resulta relativa. En el contexto macroeconómico, la economía se define principalmente en términos de bienes de mercado y servicios. Esta definición formal excluye el trabajo doméstico, de cuidado de los niños, y gran parte del trabajo para desarrollar los recursos humanos. Como estas funciones están a cargo de las mujeres, su exclusión de los análisis y de las políticas económicas implica un sesgo que las discrimina.

A partir de 1975, con el inicio de la década de la mujer, se inician programas dirigidos al bienestar de la mujer. Los gobiernos hacen esfuerzos para incluir, dentro de los Planes Nacionales de Desarrollo, acciones para promover la participación de la mujer. Sin embargo, no se ha logrado la existencia de planes coherentes a favor de la mujer. Más bien se trata de esfuerzos aislados a través de políticas específicas que terminan por discriminarla, aunque no explícitamente.

En el largo plazo la inversión en capital humano para las mujeres va a ayudar a integrar a más mujeres en la actividad económica y al mismo tiempo en mejores condiciones. No obstante, por ahora es necesario ayudar a las mujeres que ya están en el mercado laboral, en particular a las más pobres, a aumentar su productividad y a aumentar sus ingresos. De este trabajo se desprende que una gran proporción de mujeres son trabajadoras por cuenta propia o microempresarias. Por lo tanto, una forma de mejorar su situación de ingresos es focalizando las políticas en apoyo a las microempresas.

En la mayoría de los casos las mujeres tienen un menor nivel educacional que los hombres. Aún cuando la mayor parte de la educación formal se basa en el principio de igualdad de oportunidades, el acceso y las tasas de participación de hombres y mujeres en los países de la región difieren considerablemente. Se entra en un círculo vicioso: debido a sus bajos niveles de capacitación y educación las mujeres no califican para muchos trabajos, y debido a sus bajos niveles de remuneración comparados con los hombres, las familias son reacias a invertir en la educación de las hijas. La prioridad se pone en la educación de los niños. Además, surge el problema del tipo de educación y de capacitación. En general, la capacitación de las niñas es en tareas que constituyen una extensión de sus tareas domésticas y reproductivas, lo que las limita a los sectores de comercio y servicios (Goodale, 1989). Políticas de capacitación focalizadas en mujeres o en los grupos pobres incorporando la variable género es otra de las recomendaciones que surgen de este trabajo para mejorar las oportunidades de las mujeres de bajos ingresos.

Los efectos sociales de la crisis económica y de las políticas de ajuste determinaron en casi todos los países de América Latina la implementación de programas especiales de

empleo (PEE). Estos planes consisten en la asignación de recursos públicos con el objeto de contratar trabajadores para la realización de obras o la prestación de servicios a cambio de una remuneración. El objetivo principal de estos programas es el de mejorar la situación de ingreso del trabajador y de su familia. Además, las obras y servicios debían ser socialmente productivos y beneficiar a los grupos de estratos más pobres. Si se analizan los objetivos explícitos de cada uno de estos programas se llega a la conclusión que las mujeres deberían haber constituido una parte importante de los trabajadores absorbidos por ellos. Sin embargo, la intención de estos planes no era ni implícita ni explícitamente la de llegar a grupos de mujeres. Por el contrario, la mayoría de ellos tenía como grupo objetivo a los jefes de hogar desempleados o subempleados, que en su mayoría son hombres. No obstante, en muchos casos en que no se explicitó esta condición, resultó que la mayoría de los beneficiarios fueron mujeres desocupadas e inactivas. Este hecho llevó a considerar no exitosos a algunos programas porque no cumplían el objetivo propuesto. En la mayoría de los programas, con la excepción del POJH de Chile, las mujeres y jóvenes constituyeron el mayor porcentaje de beneficiados.

En esta sección se resumen algunas lecciones de cuatro tipos de experiencias de programas relacionados con la mujer trabajadora: los planes de empleo y fondos sociales de emergencia, crédito a microempresas, proyectos de generación de ingresos y programas de capacitación.

1. Los planes de empleo y los fondos sociales de emergencia

Las evaluaciones realizadas indican que los programas de empleo de emergencia o programas especiales de empleo fueron exitosos en la creación de empleo y en la generación de ingresos para las familias más pobres. Las características comunes de este tipo de programas se pueden sintetizar en: i) masividad, en el sentido de que su objetivo era el de llegar al mayor número de participantes; ii) el grupo objetivo estaba constituido por los desempleados, aún cuando en la práctica llegaba también a los subempleados y a los inactivos, especialmente mujeres; iii) el nivel de ingreso de los participantes es muy precario, en general pertenecen a los hogares denominados indigentes y pobres; iv) el ingreso percibido por los participantes constituía parte significativa del ingreso del hogar, alcanzando porcentajes de entre el 50 y el 66% del ingreso familiar y en algunos casos aún mayor al haber más de un miembro del hogar en el programa; v) la remuneración en general era inferior al salario mínimo, con el fin de llegar al mayor número de participantes y de evitar el traslado desde otras ocupaciones; vi) los proyectos se seleccionaban de acuerdo con el criterio de mayor intensidad de uso de mano de obra; vii) en general la organización institucional difiere entre países, siendo en algunos casos muy simple, utilizándose las instituciones públicas ya existentes, mientras en otros casos se crearon nuevas instituciones exclusivamente para este fin (Pollack, 1988; Wurgaft, 1988).

Una nueva etapa en la operación de mecanismos para generar empleos, distribuir ingresos y mejorar las condiciones de vida de la población se inicia con la creación del Fondo Social de Emergencia de Bolivia hacia fines de 1986. Esta institución se crea con el objetivo de aliviar el costo social del ajuste económico iniciado en 1985. Su operatividad consiste en la movilización de recursos internos y externos para apoyar proyectos descentralizados orientados al empleo y los servicios sociales. Se captaron aproximadamente US\$210 millones desembolsando US\$181 millones entre su inicio y fines de 1990, constituyendo entre 1988 y 1990 el 16% de la inversión pública total del país, porcentaje que alcanza a 50% en el total de los sectores de salud, educación, servicios básicos, urbanismo, vivienda y multiservicios (Avila, 1992). El FSE ha financiado en esos tres años

más viviendas que el Ministerio de Asuntos Urbanos, más postas que el Ministerio de Salud, más escuelas que el Ministerio de Educación, más kilómetros de caminos que el Ministerio de Transportes, más alcantarillados que las empresas de aguas y más desayunos escolares que nadie (Avila, *et. al.*, 1992).

El FSE ha sido considerado como una experiencia novedosa en materia de intervención social en países en desarrollo, y, además, exitosa, lo que ha incentivado a muchos países a copiarla con algunas variaciones, de acuerdo con sus necesidades y recursos disponibles. En este tipo de mecanismos, se aprecia una tendencia a reemplazar sistemas basados en la distribución de ingresos por sistemas con mayor énfasis en lo productivo en términos sociales de las inversiones realizadas, avanzar en la generación de empleo permanente, cubriendo acciones no solamente relacionadas con el mercado de trabajo, sino que también relacionadas con el gasto social en educación, vivienda, nutrición y participación comunitaria. Los Fondos que se están creando en muchos países en la actualidad tienen un ámbito de acción más amplio que los programas especiales de empleo. Los objetivos del FSE boliviano se pueden sintetizar en :i) distribuir ingresos a través de proyectos intensivos en mano de obra; ii) complementar el apoyo al ingreso a través de la creación, ampliación o mejoramiento de sistemas que operan en los campos asistenciales de nutrición, salud y educación; iii) intermediar recursos para la ejecución de obras de contenido social; iv) mejorar ingresos y evitar mayor desempleo a través de pequeños proyectos de infraestructura económica, social y de apoyo a la producción. En otras palabras, el FSE perseguía distribuir ingresos a través de la generación de empleo y la realización de obras de contenido social (infraestructura social y económica).

Los mayores logros del FSE boliviano lo constituyen el monto de recursos movilizado y las obras ejecutadas. Los efectos sobre el empleo no fueron tan importantes, en su mayoría fueron de carácter temporal y no permanente.

¿Por qué este interés en los FSE? Porque la tendencia actual en América Latina es a repetir en mayor o menor grado la experiencia boliviana, y, por lo tanto, estos son los programas que deberían analizarse para incorporar a la mujer del sector informal. Por la magnitud de los recursos que se manejan en estos Fondos, por el nivel político en el que se sitúan, por el interés de los gobiernos, y por los resultados obtenidos, es indispensable considerar la variable género si realmente se quiere llegar a la mujer del SIU.

Cuál ha sido la experiencia boliviana a este respecto? Esta es una interrogante compleja de responder con la información disponible. Sin embargo, si se desagregan los resultados en empleos generados, ingresos distribuidos y número de beneficiarios de las obras, se puede concluir en forma gruesa lo siguiente:

i) Las obras de infraestructura económica y social y los proyectos de asistencia social alcanzaron a hombres, mujeres y niños de estratos socioeconómicos pobres (no de extrema pobreza). No hubo una incorporación explícita de la variable género en estos proyectos, ni menos aún en los criterios de selección de los mismos. Sin embargo, al ser los beneficiarios de las obras familias pobres, se llegó a todos los miembros del hogar sin distinción.

ii) En relación al empleo generado, no se incorporó la variable género, y el resultado es que de acuerdo con un estudio (Newman, 1989) basado en una encuesta realizada especialmente para proyectos del FSE en la Encuesta Permanente de Hogares, y a otra investigación (Castaños, 1987) se estimó que la mayoría de los trabajadores del FSE correspondía a la categoría de jefes de hogar (55%) cuyo ingreso constituía el único de la familia y, del total de trabajadores (jefes y no jefes) el 90% eran hombres.

En el cuadro 17 se presenta el perfil de los ocupados en proyectos financiados por el FSE de Bolivia, de acuerdo a las dos investigaciones. Allí se observa que un alto porcentaje de trabajadores no estaba desempleado antes de trabajar en el FSE. Entre un

29 y 54% de los trabajadores se encontraba ocupado con anterioridad al proyecto, en su mayoría en el sector construcción, lo que explica en parte la ausencia de mujeres.

En su mayoría, el FSE financió proyectos de infraestructura (87%) económica (44%) y social (43%). Los otros proyectos corresponden a asistencia social (9%) y productivos (4%). La gran participación de los proyectos de infraestructura explica escasa participación femenina. Sin embargo, al visitar los proyectos de este tipo, específicamente obras de alcantarillado y autoconstrucción de viviendas se observó frecuentemente una alta participación de mujeres, e incluso de menores. Al indagar sobre lo que ellas hacían se observó que correspondían a "familiares no remunerados", y que los "jefes de hogar" tenían otras ocupaciones o simplemente no estaban trabajando.

Respecto de los proyectos productivos, que constituyen sólo el 4% del total de los proyectos financiados por el FSE, es decir, un monto aproximado de US\$9.7 millones, consistieron en 13 proyectos de fondos rotativos y de producción de materiales. Las evaluaciones realizadas al respecto muestran que hubo algunas dificultades en algunos pero hay una experiencia exitosa que estuvo dirigida al sector informal y de cuya experiencia se pueden desprender recomendaciones de política para futuros programas de este tipo.

Se pueden analizar muchas experiencias de programas de empleo de emergencia que en alguna medida llegaron a las mujeres de estratos bajos, aún cuando no estaban diseñados con ese propósito. Un ejemplo ilustrativo es el plan de empleo de emergencia establecido en Panamá a finales de 1977 para aliviar la creciente desocupación que se venía produciendo. Este programa constituye un caso en el que un programa específico impacta directamente a un grupo significativo del sector informal urbano (Chacón, 1984). En los dos años y tres meses que duró el plan de los 23 mil empleados iniciales o los 17 mil que había al final un porcentaje significativo correspondía a mujeres de bajos ingresos, muchas de las cuales eran amas de casa o inactivas que se sumaron a la fuerza laboral al abrirse oportunidades de empleo que no exigían de ningún requisito para hacerlo. Los bajos niveles de educación que poseían los beneficiarios, y la evidencia de que en muchos casos era una forma de aportar algo al insuficiente ingreso del grupo familiar, son constataciones que permiten señalar que el programa impactaba directamente a un grupo apreciable del SIU.

Sin embargo, frente a los problemas de organización, a la carga financiera que significó para el Estado y más que nada a que no se hizo un intento integral para transformarlo en un programa productivo, se interrumpió abruptamente en febrero de 1980. Se frustró así un intento que con las adecuaciones necesarias pudo haber tenido un impacto significativo entre los sectores más desprotegidos y pobres del área urbana.

2. Crédito a la microempresa

La experiencia muestra que no siempre estos programas son exitosos. Una condición necesaria pero no suficiente es la de proveer de crédito a las microempresarias ya existentes. De las experiencias del Banco Mundial en créditos a pequeñas empresas y otros programas dirigidos a las mujeres en extrema pobreza se deduce que las mujeres pobres piden préstamos de redes informales de parientes o prestamistas. Los bancos establecidos no prestan a estos grupos por problemas administrativos que suscita el prestar a un gran número en pequeños montos. Además, las mujeres enfrentan todos los obstáculos de los pequeños prestatarios más su falta de educación y experiencia, falta de garantías, etc.

Si se quiere ser exitoso en un programa de crédito para microempresarias se debe primero analizar el contexto político, económico, legal y cultural que en última instancia determinan las posibilidades de acceso y éxito de las mujeres del grupo objetivo.

El acceso al crédito puede constituir sólo uno de los problemas, y por lo tanto, el apoyo crediticio no solucionará el problema. Al diseñar un programa de créditos a microempresas que incorpore a las mujeres se debe tener en cuenta una serie de aspectos (Banco Mundial, 1989; Lycette, 1989):

i) Los montos de crédito deben ser pequeños, el plazo corto, y deben estar destinados a actividades productivas.

ii) Se debe publicitar la disponibilidad de crédito para mujeres, a través de canales a los cuales las mujeres tengan acceso, incluyendo organizaciones de mujeres.

iii) Proporcionar capacitación y apoyo administrativo a las mujeres en técnicas contables y administrativas, minimizando los requerimientos burocráticos.

iv) Incentivar la formación de grupos para que trabajen juntos, solicitando préstamos conjuntos, con garantías colaterales, incluyendo garantías del grupo.

v) Los créditos deben destinarse a actividades en que las mujeres ya tengan experiencia para posteriormente avanzar en actividades no tradicionales.

vi) En lo posible, trabajar con instituciones existentes de crédito que estén dispuestas a iniciar sistemas innovativos en la extensión del crédito a cambio de apoyo técnico o garantías parciales.

vii) Proporcionar apoyo a las microempresas que les permita obtener economías de escala, y establecer vínculos con programas de educación formal y no-formal.

viii) Los costos de transacción deben ser razonables, la exigencia de garantía mínima con varias opciones para el desembolso, los requisitos de garantía deben ser los más bajo posibles.

De lo anterior se desprende la necesidad de estudiar el contexto existente para diseñar un programa ad-hoc a las necesidades del grupo objetivo, que es distinto según el país, el momento del ciclo económico, e incluso según las actividades económicas de que se trate.

a) *Experiencia de crédito a la microempresa: el caso boliviano*

En la economía boliviana el sector informal es muy importante, estimándose su participación en el 66% de la PEA. Por lo tanto, resulta de particular importancia analizar las experiencias exitosas para mejorar la situación económica y la inserción laboral de este sector.

La Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (PRODEM) inicia sus actividades en 1987, como un organismo de crédito especializado del sector, con montos relativamente bajos, a una tasa de interés del 3%, bastante inferior a la bancaria que alcanzaba al 20%. El crédito se otorga al microempresario como parte de un grupo solidario, es decir, de un grupo de cinco microempresarios (en promedio) con funcionamiento de por lo menos 1 año, que sean vecinos a no más de tres cuadras de distancia, y sin relación de parentesco. El grupo solidario se constituye como garante del beneficiario. La única condición para recibir el crédito es que el beneficiario reciba un curso de capacitación técnica en gestión y administración que lo imparte la propia Fundación. El propósito del crédito es de proveer capital de trabajo e inversiones fijas. Los sectores de actividad pueden ser comercio, producción o servicios.

El PRODEM ha otorgado crédito a más de 10 000 microempresarios en las ciudades de La Paz y El Alto, de los cuales casi el 80% son mujeres, siendo el índice de morosidad de menos del 1%. El período considerado como mora es de 24 horas.

El objetivo general del programa ejecutado por PRODEM es el de apoyo crediticio asociado a la asistencia gerencial o capacitación empresarial. Estas dos acciones deben ser simultáneas para el éxito del programa, ya que separadamente provocarían bajo impacto en los beneficiarios, los cuales nunca han manejado un crédito bancario. En este caso se considera que se han conseguido los objetivos propuestos, y los microempresarios han logrado realizar mejoras en sus lugares de trabajo y manejar sus negocios como tales, en forma rentable.

Lo interesante de esta experiencia es que sin proponérselo el grupo beneficiado correspondió en su mayoría a mujeres microempresarias, y logró realmente mejorar la situación de las mujeres y de sus familias. El apoyo del FSE a PRODEM, sin embargo, sólo ha sido de algo más del 20% de su capital de operaciones, pero ha sido tal el éxito de esta experiencia que se repetirá a partir de 1992 en las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz, en las que la economía informal es muy importante.

3. Proyectos de generación de ingresos

Los proyectos de generación de ingresos se diferencian de los de apoyo a la microempresa en que su principal objetivo es el de integrar a las mujeres al mercado en actividades productivas. El grupo objetivo está constituido principalmente por mujeres que se encuentran fuera de la economía de mercado, desempleadas, de modo que puedan generar un ingreso.

Siguiendo a Buvinić (1990), a través de estos proyectos se organiza a las mujeres en pequeños grupos de generación de ingresos; se les capacita en algo específico, (costura o cocina), y se les proporciona los recursos necesarios para que el grupo use esta capacitación y produzca bienes y servicios para el mercado. A pesar de las buenas intenciones, la mayoría de estos proyectos ha fracasado. Las mujeres de bajos ingresos han sido entrenadas e incentivadas para iniciar actividades intensivas en el uso del tiempo pero con poco potencial de ingreso. Muchos de estos proyectos han continuado operando, transformando sus metas productivas en metas sociales o de asistencia. Las mujeres se continúan reuniendo en actividades de tipo social y producen bienes para el consumo doméstico.

De las experiencias a las que se ha hecho seguimiento se desprenden dos lecciones. En primer lugar, la selección de las instituciones que implementaron los proyectos fue inadecuada, siendo eficientes en asuntos sociales y de asistencia, pero no en los productivos. En segundo lugar, la selección de actividades fue errónea, ya que los productos no tuvieron mercados suficientes. El problema se suscitó en el momento en que estas instituciones trataron de cambiar sus objetivos, hacia la generación de ingresos, sin el tiempo ni los recursos suficientes.

4. Capacitación

Un mayor acceso a la educación y a la capacitación no basta para mejorar la productividad y los ingresos de las mujeres trabajadoras. La capacitación debe estar focalizada en actividades productivas y de generación de ingresos, considerando el ingreso femenino como igual al del hombre y no como ingreso secundario.

La capacitación debe cumplir ciertas condiciones para lograr el objetivo de aumentar la productividad: debe ser capacitación vocacional, administrativa y contable, además de facilitar la obtención y administración de créditos. Debe establecer vínculos con el

mercado, identificando la posición de la empresa en el mercado y sus posibilidades de éxito. Por último, debe capacitar en el cumplimiento de las leyes y reglamentos que rigen la actividad específica.

Antes de diseñar el programa de capacitación es necesario definir al grupo objetivo. En algunos casos una restricción importante lo constituye el analfabetismo y falta de educación. Las mujeres muchas veces están desmotivadas por las dificultades que enfrentan de absorber una capacitación compleja. El doble rol de la mujer la limita en el tiempo disponible para asistir a la capacitación. Todos estos factores deben de ser considerados si se quiere alcanzar con la capacitación a las mujeres de hogares pobres.

La capacitación que mayor impacto ha tenido en las microempresarias con capacidad de expandirse ha sido la de tipo contable, de extensión comercial y la asistencia por tipo de producción (Cressida, 1989). La experiencia muestra que el costo de oportunidad de capacitar a mujeres analfabetas es muy alto, y que lo mejor es concentrarse en mujeres activas que ya tienen una microempresa.

Un factor que debe considerarse es que no siempre las limitaciones de la microempresaria está dentro de la empresa. En muchos casos los estudios subsectoriales muestran que hay obstáculos externos con que tropiezan las actividades en que se concentran las mujeres.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLITICA

La mujer participa en forma creciente en el mercado de trabajo de la región, pero en condiciones de baja productividad e ingreso, insertándose principalmente en el SIU, porque dada su forma de operar, le ofrece la posibilidad de generar un ingreso compatibilizando su doble rol de mujer trabajadora y reproductora. Esta situación debe ser manejada de modo de lograr la transformación productiva con equidad. La experiencia muestra que los programas y proyectos dirigidos a las mujeres, ocasionalmente mejoraron aspectos de su condición, pero normalmente han tendido a aumentar su marginalidad (Krawczyk, 1991). De esta investigación se desprende que efectivamente el SIU o los empleos de menor calificación y productividad están aumentando en la región y que las mujeres tienen una alta representatividad. Por lo tanto, si realmente se quiere combatir la pobreza es indispensable preocuparse de este sector.

Las trabajadoras del SIU tienen características muy diversas. Por un lado están aquellas que tienen alguna vinculación con empresas del sector formal, y por el otro están las trabajadoras por cuenta propia o microempresarias. Las políticas deben considerar la diversidad y las características de los grupos objetivo.

Debido al alto porcentaje de fuerza de trabajo urbana ocupada en el SIU, y dentro de éste de fuerza laboral femenina, y debido a la situación de pobreza del sector y a que aparentemente las políticas generales no han mejorado la situación ni disminuido el tamaño del sector surge la necesidad de pensar en políticas que lo alcancen. El análisis sugiere que el SIU es complejo y heterogéneo y, por lo tanto, no resulta fácil mejorar significativamente la situación de las personas ocupadas en él.

Las políticas hacia el SIU, y dentro de ellas hacia la mujer del SIU, deben tener como objetivos fundamentales aumentar la productividad de quienes allí laboran. Esa es la única forma de aumentar sus niveles de ingreso y aliviar la situación de pobreza de sus hogares. Como los efectos de los programas y políticas son de mediano y largo plazo, resulta imprescindible el agregar simultáneamente medidas asistenciales o de bienestar que mejoren la situación de pobreza. Entre éstas se incluyen políticas de mejoramiento de la situación de salud, de nutrición, vivienda, y otras.

Teniendo en cuenta el objetivo de aumento de productividad debe ponerse énfasis en que todas las políticas y programas deben incorporar explícitamente la variable género. De otra forma, las políticas no llegan a las mujeres del sector y no se logra el propósito de mejorar la situación de pobreza debido a la importante participación de mujeres en ese sector.

El tipo de políticas para incrementar la productividad de la población laboral femenina no difiere de la dirigidas a los hombres en el SIU, excepto que debe tenerse en cuenta las especificidades femeninas. Hay grupos de políticas que deben mencionarse como las más relevantes hoy en la región latinoamericana:

a) *Incorporación en las políticas macroeconómicas y sectoriales*

La variable género debe incorporarse a las políticas macroeconómicas y sectoriales, de modo de determinar cómo afectan éstas a las mujeres, y en particular si las políticas afectan al SIU. Todas las políticas afectan a la mujer, pero en la actualidad hay una preocupación especial por algunos grupos objetivos o del mercado de trabajo y se están implementando programas que deberían incorporar explícitamente a la mujer.

Uno de los programas se refiere a los Fondos Sociales de Emergencia, los que como se analizó anteriormente no están alcanzando a la mujer del SIU. Dada la importante cantidad de recursos involucrada en estos programas, y la voluntad política de los gobiernos de lograr realmente aliviar la situación de pobreza, una sugerencia que surge de este trabajo es la necesidad de estudiar en profundidad la forma de incorporar la variable género en estos programas. La idea no es que sólo le lleguen en la parte asistencial, como hasta ahora ha sido la experiencia boliviana, sino que se incorpore a los programas de creación de empleo, y, en especial a los de microempresa.

Otra de las preocupaciones de los gobiernos de la región es la alta tasa de desempleo que experimentan los jóvenes, incluso en países en que el desempleo de la población total ha dejado de constituir un problema (Chile). Con el objetivo de solucionar este desequilibrio del mercado de trabajo se están diseñando y en algunos casos implementando programas de capacitación de jóvenes, de modo de mejorar sus posibilidades de acceso a actividades productivas. El desempleo juvenil está constituido en muchos casos por una mayoría de mujeres, o por lo menos las mujeres jóvenes tienen altas tasas de desempleo, y deben insertarse en el SIU en actividades de muy baja productividad y remuneración. Las mujeres tienen niveles de educación menores al de los hombres en casi toda la región. Por lo tanto, ellas requieren de capacitación si se quiere que logren una actividad económica mejor remunerada. Sin embargo, hasta ahora los programas no parecen estar incorporando la variable género, y más bien están "pensados" para hombres jóvenes. Los horarios en los que se ofrece la capacitación, los lugares en que se anuncian los programas, incluso la forma de anunciarlos, están destinados a una población objetivo masculina. Las escasas actividades anunciadas para mujeres constituyen extensión de sus roles domésticos: costura, cocina, etc., sin haber hecho previamente estudios de mercado para los productos que ellas van a producir con su capacitación. Nuevamente las actividades femeninas no se consideran por su rentabilidad sino por lo que se supone es el talento natural femenino.

Los programas de empleo tradicionales, que siguen existiendo en la región deberían considerar la participación femenina en actividades que les permitan realmente mejorar su condición de mujer trabajadora.

b) *Acceso a factores productivos*

Los trabajadores del SIU tienen un acceso restringido a los factores productivos y a los mercados, por lo tanto, una de las medidas que debería implementarse es la eliminación de la discriminación en contra de los trabajadores del sector. Para ello se requiere primero hacer una revisión de la situación de modo de identificar las barreras para posteriormente eliminar las restricciones. Se debe revisar las leyes y reglamentos de modo de facilitar el acceso de las mujeres a los factores productivos: capital, tierra, tecnología.

Uno de los mayores problemas que la mujer del SIU enfrenta es el del acceso al capital. Las investigaciones muestran que las pequeñas empresas y microempresas tienen

un acceso muy restringido al capital a través de los canales formales de crédito (Liedholm, 1987), aún cuando se considera que el crédito es una condición necesaria pero no suficiente para aumentar la productividad y el ingreso (Lycette, 1988).

Hay factores que limitan el acceso al crédito de tanto hombres como mujeres del SIU, pero algunos afectan más intensamente a las mujeres, por sus especificidades. En un estudio muy completo, Lycette y White (1988) clasifican a los factores que limitan la participación femenina en los créditos en factores de oferta y de demanda. Entre los de oferta mencionan el costo por unidad de préstamo, las tasa de amortización y las políticas reguladoras, que dificultan el interés de las instituciones de crédito formal en dar crédito en pequeños montos. Entre los de demanda incluyen los costos de transacción, los requisitos de garantía, los procedimientos de solicitud y las restricciones sociales y culturales. Es cierto que todos los factores afectan a hombres y mujeres del SIU, y, por lo tanto, es necesario solucionar estos problemas para todos. Sin embargo, si se analizan las características de la mujer del SIU se observa que ellas enfrentan más problemas: los montos de crédito requerido generalmente son más bajos que los de los hombres por el tipo de actividad; ellas no disponen de tiempo para realizar los procedimientos de solicitud por sus labores domésticas, ellas tienen menos capacidad para satisfacer la exigencia de garantías, y, por último, hay impedimentos de tipo social y cultural que intimidan a las mujeres a viajar y entrar a solicitar crédito en las instituciones respectivas.

El acceso al factor tierra está más relacionado con la mujer rural. Es sabido que toda la legislación de reforma agraria, con la excepción de la de Cuba y Nicaragua ha excluido a las mujeres como beneficiarias de la tierra al definir como beneficiarios a los jefes de hogar, que en su mayoría son hombres. Algo parecido ocurre con los subsidios habitacionales que dan prioridad a los jefes de hogar. Lo anterior se traduce en una mayor dificultad de las mujeres en tener activos que presentar como garantía en la solicitud crediticia. Una revisión de estas normas es necesaria para simplificar el acceso de la mujer a los recursos productivos.

El acceso a la tecnología debe también alcanzar a las mujeres del SIU, ya que la experiencia muestra que, en general, las actividades en las que se introduce algún mejoramiento tecnológico son aquellas en que mayoritariamente hay hombres.

El acceso a la capacitación, con el fin de aumentar la productividad ya fue mencionado para las mujeres jóvenes, pero esto es un tema de gran trascendencia para todas las mujeres del SIU. De los casos analizados se deduce la diferencia en los niveles educacionales que discrimina contra la mujer del SIU. La capacitación debe considerar las especificidades femeninas y debe ser en actividades productivas "rentables", y no sólo una extensión de sus roles domésticos. Dentro de la capacitación la de tipo contable-administrativo debe tener un rol importante, ya que de los seguimientos realizados se concluye que no basta con la capacitación en una actividad productiva.

Si se pretende apoyar a las microempresarias es importante realizar un sistema de evaluación del contexto y de las necesidades y potencialidades de la microempresa. Además, se debe hacer una evaluación y seguimiento constante para conocer los cambios que se presentan entre los beneficiarios.

Es importante que las funciones que realiza el organismo de apoyo se vayan traspasando a los beneficiarios (trámite de crédito, por ejemplo). Las microempresas deben ser evaluadas con criterio empresarial, es decir el objetivo debe ser la mayor rentabilidad.

Los programas de apoyo a las microempresas no deben ser sólo para mujeres. Según Buvinic (1986) se debe mantener el énfasis en las mujeres prestatarias en extrema pobreza, pero no promover programas para la mujer. Si se definen programas para mujeres, la experiencia muestra que corren el riesgo de no tener acceso a fondos mayo-

res, ni la capacidad institucional de implementar programas productivos, y terminar siendo programas de beneficencia con muchas posibilidades de fracasar. Más bien la autora propone que la implementación de proyectos debería ser llevada a cabo por instituciones integradas, incluyendo a las mujeres de bajos ingresos: préstamos pequeños, costos de transacción razonables, plazos de reembolsos apropiados, mínima exigencia de garantía.

En síntesis se sugiere no hacer programas para mujeres sino incorporarlas en los programas grandes, considerando las especificidades de género. Se sugiere: definir la población objetivo con un perfil de hombres y mujeres; determinar los montos de crédito requeridos; minimizar las garantías necesarias; condiciones de crédito apropiadas: tasa de interés, plazos, etc.; capacitar en actividades que aumenten la rentabilidad de la microempresa; realizar la capacitación en horarios compatibles con las tareas domésticas; realizar evaluación y seguimiento; traspasar funciones de la institución de apoyo a los beneficiarios de modo que ellos sean los responsables.

c) *Acceso legal al SIU*

Este aspecto se refiere a la necesidad de simplificar las normas que impiden la legalización de las actividades informales.

Muchas de estas actividades son ilegales por un problema económico (Tokman, 1989). Muchas de estas actividades informales si se formalizaran en el sentido legal, es decir si tributarán y cumplieran con todos los requerimientos legales, probablemente dejarían de ser rentables. Debería primero aceptarse la existencia del SIU y analizar la forma de simplificar su legalización, disminuyendo las trabas burocráticas. En el caso de las mujeres del SIU, dado su menor nivel educacional, y, por tratarse en su mayoría de mujeres mayores que deben compatibilizar su doble rol, es aún más difícil el acceso a la legalidad.

d) *Políticas y programas específicos*

En este grupo se incluyen políticas hacia el SIU que incorporen a la variable género. Con el propósito de lograr dicho objetivo se debe seleccionar a aquellas actividades en las que se concentran más ocupados y que presentan posibilidades de expansión.

Debido a la sobre representación de las mujeres como microempresarias se recomiendan programas de apoyo a la microempresa que cumplan con ciertas condiciones para que lleguen a las mujeres.

i) Debe primar el enfoque de rentabilidad del proyecto por sobre el de bienestar, en el cual la mujer no es definida como productora sino como reproductora.

ii) El programa debe ser parte integral de la política económica global y sectorial. Por ejemplo, si se da apoyo a cierto tipo de producción, deberá hacerse teniendo en cuenta las metas globales del país en materia de sectores que se quiere privilegiar.

iii) Las unidades operativas de los proyectos deben estar integradas con las instituciones de las cuales dependen y con las políticas, y los funcionarios encargados de dirigir y ejecutar estos proyectos deben estar capacitados para ello.

iv) Debe haber un sistema de evaluación y seguimiento de los proyectos, y un conjunto de indicadores sociales para medir su impacto.

e) *Mejoramiento de la información*

Si se quiere diseñar políticas para la mujer del SIU se requiere primero mejorar los diagnósticos por países e incluso por zonas, ya que la heterogeneidad del sector exige el estudio en cada caso antes de definir las políticas. Para ello se requiere de un mejoramiento de las estadísticas, en la forma en que se analizó anteriormente, y del mejor aprovechamiento de la información y estudios disponibles. Sólo así se podrá definir políticas adecuadas a las distintas realidades.

Una forma de lograr lo anterior es a través de la cooperación de organismos de Naciones Unidas en la promoción de programas nacionales, subregionales y regionales orientados hacia los aspectos anteriormente mencionados; a nivel de gobiernos, cooperar con el fortalecimiento de las oficinas de la mujer, apoyo técnico en formulación de programas y apoyo a programas de apoyo al SIU femenino, de capacitación que incluyan a la mujer.

Bibliografía

- Albó, Xavier; Greaves, Tomás y Sandoval, Godofredo, (1982), "Chukiyawu, la cara aymará de La Paz", Centro de Investigación y Promoción del Campesino (CIPCA), La Paz.
- Aranda, Ximena, (1988), "El nuevo protagonismo social femenino y sus escenarios en los años ochenta", (LC/L.470(CRM.4/8)), Santiago de Chile, septiembre.
- Avila, G., Campero, F. y Patiño, J., (1992), "Un puente sobre la crisis", Fondo Social de Emergencia, La Paz, Bolivia.
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID, (1990), "La mujer trabajadora en América Latina", Progreso económico y social en América Latina, Informe.
- Banco Mundial, (1977), "Current economic position and prospects of Venezuela", en Employment Situation, Vol. III., Washington D.C.
- _____, (1991), "Women's Employment and Pay in Latin America. A Regional Study", draft paper, Washington D.C.
- Berger, Marguerite, (1988), "La mujer en el sector informal", en La mujer en el sector informal, trabajo femenino y microempresa en América Latina, editado por M. Berger y M. Buvinic, IIDIS - Quito, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela
- _____, (1989), "Giving women credit: The strenghts and limitations of credit as a tool for alleviating poverty", en World Development, Vol. 17 # 7, julio.
- Bonilla, Elssy, (1990), "La mujer trabajadora en América Latina", en Informe del BID (Progreso Económico y Social en América Latina).
- Bourgorgnon, Francois, (1979), "Pobreza y dualismo en el sector urbano de las economías en desarrollo: el caso de Colombia", Universidad de Los Andes, (CEDE), Colombia.
- Buvinic, Mayra, (1990), "Women and poverty in Latin America and the Caribbean: a primer for policy makers" (Borrador).
- Cacciamali, María Cristina, (1985), "Emprego e Geração de Renda no Brasil", Fundación Instituto de Investigaciones Económicas (FIPE), Brasil.
- Campaña, Pilar, (1981), Estudio preliminar de la condición y participación económica de la mujer en el Pwerú rural, CEPAL, Santiago de Chile.

- Carbonetto, Daniel, (1983), "Estudios de casos del sector informal", (CORDIPLAN), Venezuela.
- Casanovas, Roberto; de Pabón, Silvia. E.; Ormachea, Enrique, (1982), "Migración y empleo en la ciudad de Santa Cruz", Dirección General de Empleo, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, La Paz.
- _____, (1984), "El sector familiar en la ciudad de La Paz: funcionamiento, situación laboral e ingresos", Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CED-LA), La Paz.
- Casimiro, Lianor María Carlejal de, (1981), "Mercado informal de trabalho: Uma investigação preliminar", Curso de Magister en Economía de la Universidad Federal de Ceará (CAEN), Brasil.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), (1987), "Las mujeres en el sector informal de América Latina: aspectos metodológicos (LC/R.562), Santiago de Chile.
- _____, (1988), "Mujer, trabajo y crisis", (LC/L.458(CRM.4/6)), Santiago de Chile, septiembre.
- _____, (1989), "Mujer y mercado de trabajo urbano en una situación de crisis: análisis y evaluación a partir de dos encuestas de hogares, 1980 y 1984", (LC/G.1546), documento preparado dentro del marco del Proyecto de Información Estadística sobre la Mujer en el Mercado de Trabajo, financiado por el Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM) y el Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación para la Promoción de la Mujer (INSTRAW), Santiago de Chile, marzo.
- _____, (1990), "Magnitud de la pobreza en América Latina en los años 80", Santiago de Chile.
- Chacón, Boris, (1984), (PREALC), "Panamá, situación y perspectivas del empleo en el sector informal urbano", Documento de trabajo #236, marzo.
- Chacón, Isabel, (1987), "The development of women's small scale enterprises in Costa Rica", ACORDE's case (Asociación Costarricense para el Desarrollo), International Seminar on women in micro and small enterprise development, San José de Costa Rica, octubre.
- Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia, (UNICEF), (1987), The invisible adjustment poor women and the economic crisis, Alfa beta impresores, Santiago de Chile.
- Fundación Getulio Vargas, (1981), "Sector informal: orígenes, características e dimensões", Brasil.
- Gobierno de Pernambuco. Secretaría de Trabajo y Acción Social (SINE), (s/fecha), "Investigação sobre o setor informal na RMR: Os trabalhadores autônomos de baixa renda. Quarto relatório, avaliação de PATRA", (FUNDAS), Pernambuco, Brasil.

- Goodale, Gretchen, (1989), "Training for women in the informal sector", en Training for work in the informal sector, editado por Fred Fluitman, OIT, Ginebra.
- Heyzer, Noeleen, (1981), Women, Subsistence and the informal sector: towards a framework of analysis, Discussion Paper, IDS. Sussex
- Infante, Ricardo, (1991), "Mercado de trabajo y deuda social en los 80", PREALC, Investigaciones sobre empleo N° 35, Santiago de Chile.
- Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, (1976), "El estrato popular urbano", Informe de investigación sobre Machala y Puerto Bolívar, Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, Quito.
- Krawczyk, Miriam, (1991), "La mujer en el sector informal: América Latina y el Caribe en los 90's", documento presentado a la "Reunión de expertos en políticas macroeconómicas sobre la participación de la mujer en el sector informal", Roma, 18-22 de marzo de 1991, versión preliminar en borrador.
- Kritz, Ernesto, (1980), "El sector formal de la ciudad de La Paz: Los trabajadores y sus familias", Dirección General de Empleo, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, La Paz.
- López, C. y Pollack, M., (1989), "La incorporación de la mujer en las políticas de desarrollo", en Revista de la CEPAL, N° 39, Santiago de Chile.
- Lycette, M. y White, K., (1988), "Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe", en La mujer en el sector informal, editado por Marguerite Berger y Mayra Buvinic, ILDIS - Quito, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela
- Merrick, T., (1976), "Employment and earnings in the informal sector in Brazil: The case of Belo Horizonte", en Journal of Developing Areas, Vol 10, abril.
- Mezzera, Jaime, (1988), "Excedente de oferta de trabajo y sector informal urbano, en La mujer en el sector informal, editado por Marguerite Berger y Mayra Buvinic, ILDIS - Quito, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela.
- Murta, Stela Maris, (1978), "O trabalhador ambulante no comércio e serviços no Distrito Federal", SINE-DF0.
- Nuss, S., Denti, E. y Viry, D., (1989), "Las mujeres en el mundo del trabajo", Análisis y previsiones estadísticas hasta el año 2000, Colección Informes OIT, N° 25, Madrid, España.
- Oficina Central de Coordinación y Planificación, (CORDIPLAN), (1984), "El proceso de participación laboral femenina y políticas de apoyo para la mujer del sector informal urbano", Caracas, Venezuela.
- Organización Internacional del Trabajo, (OIT), (1986), "Economically active population. Estimates and projections, 1950-2025", Ginebra.

- _____, (1991), Políticas de empleo en la reestructuración económica en América Latina y el Caribe, Presentado al Coloquio Tripartito sobre reajuste estructural, empleo y formación en América Latina y el Caribe, en Caracas, Venezuela. Ginebra.
- Pastizzi-Ferencic, Dunja, (1989), "Women work in the informal sectors of the economy - An untapped resource for development" en Development & South - South Cooperation, Vol. V N° 8, junio.
- Pitanguy, Jacqueline y Barsted, Leila Linhares, (s/fecha), "Trabalho femenino e mercado informal: algumas considerações", Consejo Nacional de Pesquisa - Institución de Acción Cultural, Brasil.
- Pollack, Molly, (1988), "Pobreza y mercado de trabajo en cuatro países: Costa Rica, Venezuela, Chile y Perú", Documento de Trabajo N° 309, PREALC, Santiago de Chile.
- _____, (1990), "Women workers and economic cycle", Trabajo presentado a la Conferencia " Weathering Economic Crisis: Women's responses to recession in Latin America and the Caribbean", organizada por el International Center for Research on Women, Washington D.C., en CEPAL Santiago de Chile.
- _____, y Wurgaft, J., (1991), "Programas de generación de empleo y el objetivo ocupacional de los Fondos de Inversión Social", Seminario Internacional sobre Fondos de desarrollo Social, ILPES/UNICEF/PNUD/PREALC/OEA, Santiago de Chile.
- _____, (1992), "Grupos vulnerables del mercado de trabajo. Los casos de Chile y Paraguay, PREALC, borrador.
- Programa Regional del Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC), (1978), Sector informal, funcionamiento y políticas, PREALC, Santiago de Chile.
- _____, (1991), Empleo y equidad. El desafío de los 90, Santiago de Chile.
- Puyana, Yolanda y Zuluaga, Jaime, (1986), "El comercio informal. Las ventas callejeras. Diagnóstico, análisis y políticas", Centro Regional de Estudios de Tercer Mundo (CRESET), Colombia.
- Quiroga, José Sergio, (1974), "La formación de los grupos socioeconómicamente marginados en el área metropolitana", Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Nuevo León, México.
- Rakowski, Cathy, (1987), "Desventaja multiplicada", La mujer del sector informal, en Nueva Sociedad, julio-agosto.
- Rosero, Luis, (1987), "El sector microproductor e informal urbano en Guayaquil", Centro de Investigaciones económicas, Facultad de Economía, Universidad Católica de Guayaquil, Guayaquil.
- Ruiz, Hernando y Fandiño, Santiago, (s/fecha), "El comercio informal. Un tratamiento nacional para un problema nacional", FENALCO, Colombia.

- Ruiz de la Peña, Alberto, (1977), "La marginalidad social, su problemática en la ciudad de México", en DESLINDE, Cuaderno de Cultura Política Universitaria, N° 92, (UNAM), México.
- Saldarriaga, Luis y Londoño, Santiago, (s/fecha), "El comercio informal en Colombia: Observaciones y evidencia empírica", en Comercio informal, un tratamiento nacional para un problema nacional (FENALCO), Colombia.
- Souza, Alberto de Mello y Silva, Nelson Valle, (1981), "Mobilidade inter-setorial e homogeneidade do setor informal: verificação de duas hipóteses duais no caso Brasileiro", Brasil.
- Tokman, Víctor, (1987), "El imperativo de actuar. El sector informal hoy", en Nueva sociedad, Julio - Agosto, Caracas, Venezuela.
- _____, (1987), "El sector informal: Quince años después", en El trimestre económico, Vol. LIV (3), N° 215, julio-septiembre.
- _____, (1989), "Policies for a heterogeneous informal sector in Latin America", Organización Internacional del Trabajo (OIT), en World Development, Vol. 17, N° 7, julio.
- Uribe, Francisco y Forero, Edgar, (1984), "El sector informal en las ciudades intermedias", CIDER—CEREC, Universidad de Los Andes, Colombia.
- Uthoff, A., (1990), "Población y desarrollo en el istmo centroamericano", en Revista de la CEPAL, N° 40, Santiago de Chile, abril.
- Villarreal, M., (1992), "Informalidad, pobreza y mujer. El caso de Bolivia", PREALC, Santiago de Chile, (versión preliminar).
- Wils, F., (1991), "The informal sector in Greater Sao Paulo: a discussion of concepts and criteria, and a description of its characteristics", Institute of Social Studies, abril, The Netherlands.
- Wurgaft, J., (1988), "Lecciones de los programas de empleo. Una visión de conjunto", PREALC, en Empleo de emergencia, Santiago de Chile.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1

**PROPORCION DE LA FUERZA DE TRABAJO OCUPADA EN EL SIU
EN AMERICA LATINA**

(Datos de censos nacionales)

Año	%	
1950	20.0	(10.7)
1960	19.5	(9.2)
1970	20.1	(9.5)
1980	20.3	(8.4)

Fuente: Mezzera, 1988.

Nota: las cifras entre paréntesis corresponden a empleo doméstico,

Cuadro 2

**PROPORCION DE LA FUERZA DE TRABAJO OCUPADA EN EL SIU
EN AMERICA LATINA**

(Según datos de encuestas de hogares)

Año	%	
1980	24.0	
1983	26.0	
1986	28.0	
1989	30.0	

Fuente: Infante, 1991.

Cuadro 3

**PROPORCION DE MUJERES OCUPADAS EN EL SIU EN ALGUNOS PAISES DE
AMERICA LATINA**

(Según encuestas de hogares)

		Año	%
Ecuador	(Quito)	1987	33.0
Colombia		1976	21.5
		1980	23.5
		1988	26.1
Bolivia	(Santa Cruz)	1988 *	44.6
	(Cochabamba)	1988 *	64.6
Chile		1985	19.7
		1986	22.1
		1987	22.4
		1988	23.4
		1989	24.0
		1990	22.8
Costa Rica	(San José)	1985	13.4
Panamá		1985	8.4
Paraguay		1990	40.7
Venezuela	(Caracas)	1985	12.2
Brasil	(São Paulo)	1985	14.9

Fuente: Ecuador y Colombia: PREALC, Documento de trabajo N° 358, de encuestas de hogares. Santa Cruz y Cochabamba: Villarreal, 1992. Bogotá, Caracas, Panamá, San José y São Paulo: CEPAL, 1989, encuestas de hogares. Paraguay: Pollack, 1992, encuestas de hogares.

Nota: Las cifras con asterisco no provienen de encuestas de hogares oficiales, sino de encuestas de migración y empleo.

Cuadro 4

CHILE: PROPORCION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN EL SIU, POR SEXO

Año	Hombres	Mujeres	Total
1985	22.5 (22.8)	19.7 (42.4)	21.6 (30.1)
1986	25.3 (25.5)	22.1 (45.5)	24.2 (32.7)
1987	25.3 (25.5)	22.4 (45.9)	24.3 (32.7)
1988	23.9 (24.0)	23.4 (47.7)	23.7 (32.4)
1989	23.7 (23.9)	24.0 (45.6)	23.8 (31.6)
1990	24.0 (24.2)	22.8 (44.2)	23.6 (31.6)

Fuente: PREALC, en base a tabulados especiales de las encuestas de hogares del INE.

Nota: Cifras entre paréntesis corresponden al SIU incluyendo el servicio doméstico.

Cuadro 5

CHILE: SEGMENTACION DEL MERCADO DE TRABAJO POR SEXO. 1980-1984

	Hombres		Mujeres	
	1980	1984	1980	1984
Sector formal	74.2	72.9	53.5	52.6
Sector informal	25.3	26.7	24.3	23.5
Serv. doméstico	0.4	0.3	22.2	23.9

Fuente: CEPAL, 1989, elaboración en base a datos de encuestas de hogares.

Cuadro 6

**CHILE: SEGMENTACION DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO POR SEXO
1980-1984**

	Hombres		Mujeres	
	1980	1984	1980	1984
SF	61.7	55.3	45.8	40.1
SIU	21.0	20.3	20.8	17.9
Empleados domésticos	0.3	0.2	19.0	18.2
Desempleados	12.0	15.9	10.7	19.0
Progr. empl	4.9	8.3	3.7	4.8

Fuente: Elaborado a partir de datos de CEPAL: Mujer y trabajo urbano en una situación de crisis: análisis y evaluación de dos encuestas de hogares, 1980 y 1984 (marzo de 1989).

Cuadro 7

**CHILE: SEGMENTACION DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO SEGUN SEXO
1980-1984**

	Sector formal		Sector informal	
	1980	1984	1980	1984
Hombres	72.2	71.9	66.1	67.7
Mujeres	27.8	28.1	33.9	32.3

Fuente: CEPAL, 1989, elaboración en base a encuestas de hogares.

Cuadro 8

**CHILE: PERFIL DE OCUPADOS EN LOS SECTORES FORMAL E INFORMAL
POR SEXO**

	1980		1984	
	SF	SIU	SF	SIU
HOMBRES				
<u>Edad</u>				
15-24	22.2	15.6	17.3	13.4
25-44	51.8	41.4	56.3	42.0
45 y más	26.0	43.3	26.5	44.2
<u>Educación</u>				
primaria	35.8	45.4	28.9	40.4
secundaria	54.2	49.4	60.5	55.2
superior	10.0	5.2	10.6	4.4
MUJERES				
<u>Edad</u>				
15-24	22.3	8.7	21.4	8.1
25-44	57.9	48.9	59.1	45.8
45 y más	18.6	42.2	19.3	46.3
<u>Educación</u>				
primaria	33.1	49.0	28.2	47.4
secundaria	56.1	48.7	59.6	49.7
superior	10.8	2.3	12.2	2.9

Fuente: CEPAL, 1989.

Cuadro 9
CHILE, GRAN SANTIAGO: JEFES DE HOGAR OCUPADOS EN LOS SECTORES
FORMAL E INFORMAL, POR SEXO Y ESTRATO DE INGRESO DEL HOGAR

	1980		1984		1987	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Indigentes						
SF	10.4	10.8	31.3	20.7	15.1	22.8
SIU	30.2	35.1	25.6	34.5	34.1	26.3
Serv. Domest.	0.5	24.3	0	24.1	0	33.3
Empl. Privado	59.1	29.7	43.1	20.7	50.8	27.5
Pobres						
SF	11.1	8.9	17.0	20.9	13.1	10.7
SIU	25.5	30.4	25.6	16.3	20.9	27.7
Serv. Domest.	0	26.8	0.2	37.2	0	18.5
Empl. Privado	62.9	33.9	57.1	25.6	65.9	43.1
No Pobres						
SF	24.7	22.9	28.1	28.7	26.2	27.6
SIU	22.4	23.8	21.1	22.5	19.2	17.6
Serv. Domest.	0	9.5	4.5	10.4	0	9.9
Empl. Privado	53.0	46.3	50.9	38.3	54.7	45.0

Fuente: Pollack, 1990, elaboración en base a encuestas de hogares.

Cuadro 10
PROPORCION DE FUERZA DE TRABAJO OCUPADA EN EL SIU, POR SEXO,
EDAD Y ESTRATO DE INGRESO
(En porcentajes)

	Mujeres			Hombres		
	Indigente	Pobre	No Pobre	Indigente	Pobre	No Pobre
Guatemala (1986)						
15-19	0.77	0.77	0.68	0.65	0.53	0.37
20-24	0.73	0.49	0.45	0.59	0.34	0.26
25-49	0.84	0.52	0.34	0.61	0.32	0.23
50-64	0.90	0.90	0.51	0.75	0.53	0.29
Total	0.84	0.59	0.44	0.66	0.39	0.28
Honduras (1986)						
15-19	0.58	0.45	0.64	0.48	0.28	0.59
20-24	0.65	0.30	0.40	0.39	0.31	0.25
25-49	0.85	0.61	0.51	0.48	0.27	0.23
50-64	0.95	0.99	0.91	0.58	0.36	0.36
Total	0.68	0.43	0.53	0.49	0.30	0.27
Paraguay (1990)						
15-24	0.39	0.35	0.17	0.67	0.44	0.44
25 y más	0.65	0.60	0.41	0.66	0.49	0.44

Fuente: Guatemala y Honduras: Uthoff, 1990, elaborado en base a encuestas de hogares. Paraguay: Pollack, 1992, elaborado en base a encuestas de hogares.

Cuadro 11

PARAGUAY: SEGMENTACION DEL MERCADO DE TRABAJO SEGUN SEXO. 1990*(En porcentajes)*

	Indigentes		Pobres		No pobres		Total	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SF	26.3	16.1	39.1	20.1	47.5	34.8	42.9	29.5
SIU	66.5	58.1	48.5	52.6	44.1	34.1	47.8	40.7
Serv.Domést.	0	25.8	0	23.8	0	26.1	0	25.5
Resto	7.3	0	12.4	3.5	8.5	5.1	9.4	4.3
Jefes Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
SF	27.6	18.6	40.0	35.8	49.3	34.9	43.0	30.6
SIU	64.9	62.4	49.0	52.7	44.6	52.2	49.2	55.3
Serv.Domést.	0	19.0	0	5.7	0	9.6	0	10.8
Resto	7.5	0	11.0	5.7	6.1	3.3	7.8	3.3

Fuente: Pollack 1992, elaboración en base a datos de encuestas de hogares.

Cuadro 12

**PARAGUAY: PROPORCION DE OCUPADOS EN EL SECTOR INFORMAL, SEGUN
CATEGORIA OCUPACIONAL, POR ESTRATO DE INGRESO Y EDAD. 1990**
(En porcentajes)

	Indigente		Pobre		No pobre	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
SIU	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
15-24						
Empleado	7.5	16.7	6.3	62.0	22.0	46.2
Obrero	64.8	51.5	62.1	13.0	54.6	27.1
Patrón	6.9	0	3.0	0	5.5	0
Cta.propia	20.8	32.4	28.6	18.5	13.6	26.7
FNR	0	0	0	6.5	4.2	0
SIU	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
25 y más						
Empleado	4.2	3.0	5.4	8.5	12.1	13.6
Obrero	48.8	6.1	29.2	7.5	19.5	5.1
Patrón	8.0	0	23.1	1.1	34.0	10.4
Cta.propia	39.1	90.9	42.3	82.9	33.9	70.9
FNR	0	0	0	0	0.5	0

Fuente: Pollack, 1992, elaborado en base a encuestas de hogares.

Cuadro 13

VENEZUELA: SEGMENTACION DE LA FUERZA DE TRABAJO FEMENINA. 1977-1981

	1977	1978	1979	1980	1981
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sector formal	60.4	61.9	63.2	63.1	58.0
Sector informal	39.6	38.1	36.8	36.9	42.0

Fuente: CORDIPLAN, 1984.

Cuadro 14

**VENEZUELA: DISTRIBUCION DE LA OCUPACION FEMENINA
EN EL SECTOR INFORMAL. 1977-1981**
(En porcentajes)

	1977	1978	1979	1980	1981
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Patronos pequeñas empresas	5.6	4.4	4.5	3.3	3.7
Empleados/obreros pequeñas empresas	25.1	26.6	26.7	26.5	53.9
Trabajadores por cuenta propia	69.3	69.0	68.8	70.2	42.4

Fuente: CORDIPLAN, 1984.

Cuadro 15

**VENEZUELA: TRABAJADORAS POR CUENTA PROPIA DEL SIU,
SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL. 1977-1981**
(En porcentajes)

	1977	1978	1979	1980	1981
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Empleadas de oficina	0.2	0.8	0.7	0.7	0.6
Vendedoras	36.9	41.9	41.4	44.4	46.9
Artesanas y operarias	37.0	32.5	31.8	31.3	28.2
Trabajadoras de servicios	24.1	23.0	24.4	21.5	21.8
Otras ocupaciones	2.2	1.8	1.8	2.1	2.6

Fuente: CORDIPLAN, 1984

Cuadro 16

**VENEZUELA: PERFIL DE LA FUERZA DE TRABAJO FEMENINA OCUPADA EN EL SIU.
1977 y 1981**

	SIU		PEA urbana	
	1977	1981	1977	1981
<u>Edad *</u>				
15-19	0	1.5	0	8.3
20-24	0	7.1	0	18.2
25-34	0	25.4	0	33.6
35-44	0	29.3	0	23.2
45-54	0	20.2	0	11.2
55-64	0	12.1	0	4.3
65 y más	0	4.3	0	1.1
<u>Nivel de instrucción</u>				
analfabetas	26.0	19.3	9.1	5.6
sin nivel	5.7	3.9	2.4	1.5
primaria	56.2	58.0	43.7	39.0
media	11.8	17.9	36.7	44.0
superior	0.5	0.8	8.1	9.9
<u>Horas trabajadas</u>				
1-29	34.3	32.0	9.5	8.1
30-40	43.0	44.7	53.3	55.3
41 y más	22.7	23.3	37.2	36.6
<u>Con empleo, sin trabajar</u>	0	0	5.4	4.4
<u>Relación de parentesco</u>				
Jefe	37.3	36.1	18.6	17.9
esposa o compañera	44.5	44.2	30.7	29.9
hijas	8.5	11.1	28.3	32.7
otras parientes	8.1	6.8	11.6	11.1
no parientes	1.6	1.8	10.8	8.4

Fuente: CORDIPLAN, 1984.

* Los datos de edad no corresponden a las trabajadoras del SIU, sino que a las trabajadoras por cuenta propia del SIU, en el año 1982.

Cuadro 17

**PERFIL DE LOS TRABAJADORES DEL FONDO SOCIAL DE EMERGENCIA DE
BOLIVIA**
(En porcentajes)

	Estudio Castaños	Estudio Newman Jorgensen Pradhan
<u>Edad</u>		
20-65		91
Menores de 40	73	
15-29	48	
<u>Jefe de hogar</u>	55	
Hombres		90
Casados		71
<u>Educación</u>		
Ninguna	2	6
Básica	40	41
Intermedia	27	24
Media		26
Técnica		1
Universitaria		2
<u>Vivienda</u>		
<u>Acceso a servicios</u>		
Vivienda propia	59	
Electricidad	30	
Servicio higiénico	22	
Alcantarillado	16	
Red de agua potable	54	
<u>Familias con único ingreso</u>		
Del FSE	51	62
<u>Familias con otro ingreso</u>	49	34
<u>Trabajadores con otro trabajo</u>	25	7
<u>Desempleados antes del FSE</u>	44	39
<u>Ocupados antes del FSE</u>	29	54
Construcción		60
Vendedores		5
Mineros		1

Fuente: Avila, G., Campero, F., et al.