

La persistencia de la desigualdad
Género trabajo y pobreza
en América Latina

Gioconda Herrera, editora

Rosario Aguirre, Irma Arriagada, Lourdes Benería, Eleonor Faur

María S. Floro, Natalia Gherardi,

John Messier, Laura C. Pautassi, Ana Rico de Alonso

La persistencia de la desigualdad

Género, trabajo y pobreza

en América Latina



© De la presente edición:

CONAMU

Pasaje Donoso N. 32-33 y Whimper

Quito - Ecuador

Telf: (593-2) 2561 472 / 2561 446

Fax: (593-2) 2901821 ext 101

www.conamu.gov.ec

FLACSO, Sede Ecuador

La Pradera E7-174 y Diego de Almagro

Quito - Ecuador

Telf.: (593-2) 3238888

Fax: (593-2) 3237960

www.flacso.org.ec

Secretaría Técnica del Frente Social

Av. Amazonas y Santa María

Edif. Tarqui - 6o. piso

Quito - Ecuador

Teléfonos: (593-2) 2231750, 2231756, 2549577, 2520630

Fax : (593-2) 2909189

secretariatecnica@frentesocial.gov.ec

www.frentesocial.gov.ec

ISBN:

Cuidado de la edición: Cecilia Ortiz

Diseño de portada e interiores: Antonio Mena

Imprenta: Rispergraf

Quito, Ecuador, 2006

1ª. edición: noviembre, 2006

Índice

Presentación 7

Introducción 9

Gioconda Herrera

Parte 1: Género y trabajo en América Latina

Desigualdades, exclusiones
y discriminaciones de género en el
mercado laboral de América Latina 21

Irma Arriagada

El trabajo como derecho:
un análisis de género 49

Laura C. Pautassi, Eleonor Faur, Natalia Gherardi

La perspectiva de género en el análisis
de los procesos de empobrecimiento.
La medición del uso del tiempo
y del trabajo no remunerado 91

Rosario Aguirre

Parte 2:

Mujeres, relaciones de género y trabajo: Bolivia, Colombia y Ecuador

Informalización del mercado laboral, género y protección social: reflexiones a partir de un estudio en hogares pobres urbanos en Bolivia y Ecuador	141
<i>Lourdes Benería y María S. Floro</i>	
Jefatura femenina, informalidad laboral y pobreza urbana en Colombia: expresiones de desigualdad social	177
<i>Ana Rico de Alonso</i>	
Precarización del trabajo, crisis de reproducción social y migración femenina: ecuatorianas en España y Estados Unidos	199
<i>Gioconda Herrera</i>	
Tendencias y patrones de crédito entre hogares urbanos pobres en Ecuador	225
<i>María Floro y John Messier</i>	

Segunda parte
Mujeres, relaciones de género,
trabajo y pobreza:
Bolivia, Colombia y Ecuador

Informalización del mercado laboral, género y protección social: reflexiones a partir de un estudio de hogares pobres urbanos en Bolivia y Ecuador¹

Lourdes Benería y María S. Floro²

Introducción

Este artículo analiza las diversas formas en que los hogares pobres urbanos de los países en desarrollo enfrentan los procesos de informalización del mercado laboral y sus vínculos con la pobreza y la inseguridad económica. Se exploran las dinámicas de la informalidad y sus aspectos distributivos, y se demuestran la interconexión entre precariedad laboral y vulnerabilidad, así como la importancia de la dimensión de género en estos dos procesos. El artículo es el resultado de un estudio basado en una encuesta a hogares pobres urbanos en Bolivia y Ecuador que se realizó en el año 2002 y se centra en tres áreas: los cambios en la economía informal y sus implicaciones en la organización de los hogares; los roles y relaciones de género, y la precariedad del trabajo y la falta de protección social³.

1 Traducción del inglés: Gioconda Herrera y Pilar Egüez.

2 Lourdes Benería: Dra. en Economía, Profesora de la Universidad de Cornell y María S. Floro, Dra. en Economía, Profesora de American University.

3 Las autoras agradecemos, de manera especial, a John Messier por el trabajo de campo en Ecuador y el procesamiento de los datos; al Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM-Región Andina) por su apoyo financiero; a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, Ecuador; a la Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE) y a FEDESOS (Guayaquil) por su apoyo institucional. Queremos dar las gracias así mismo, a Lourdes Montero y a CEDLA, por su invaluable ayuda con la investigación en Bolivia. También quisieramos reconocer el apoyo brindado por Lucía Salamea Palacios (UNIFEM-Región Andina), Gioconda Herrera (FLACSO, Ecuador), Magdalena León (REMTE), María Rosa Anchundia (REMTE y Universidad de Guayaquil) y Elizabeth Estrella por la realización del taller y la conferencia que tuvieron lugar en Ecuador. Sonali Duggal y Carmen Triana también merecen nuestro agradecimiento por su generosa ayuda.

Marco conceptual

a) La dinámica de la economía informal

Durante los años setenta y principios de los ochenta, los estudios sobre el sector informal asumían frecuentemente que con el crecimiento económico, este sector sería absorbido por la economía moderna. El enorme crecimiento de la informalidad desde entonces, ha revertido estas expectativas, apuntando a los efectos de las políticas neoliberales y a la tendencia de la economía global de generar empleos precarios, por debajo de los salarios de subsistencia. Según las estimaciones de la OIT, el empleo informal representa entre la mitad y las tres cuartas partes del empleo no agrícola en los países en desarrollo (OIT, 2002). Las diferencias regionales y nacionales son significativas, pero la importancia creciente de la informalidad también ha sido registrada en países con altos ingresos; el autoempleo, el trabajo a tiempo parcial y el trabajo temporal representan el 30% del empleo en 15 países europeos y el 25% en Estados Unidos⁴. Sin embargo, en los países en desarrollo la informalidad ha sido más bien la regla que la excepción.

Desde sus inicios, la noción de “sector informal” ha estado sujeta a debates y críticas, particularmente en términos de la heterogeneidad y artificialidad de la división formal/informal. En los años setenta, los trabajos iniciales de Keith Hart —publicados en 1973 pero basados en un estudio efectuado en las áreas urbanas de Ghana en 1971— y aquellos de la misión de la OIT en Kenia en 1972, concluían que la modernización y el crecimiento económico facilitarían la absorción del “sector informal” por el sector moderno. Durante los años ochenta, una parte de la literatura enfatizó en los vínculos más que en las divisiones entre los dos sectores, señalando la dependencia del sector moderno respecto al informal como una manera de disminuir costos; esto implicaba que no había incentivos para que el primero absorbiera las actividades informales (Benería y Roldán, 1987; Portes y Castells, 1989). En la década de los años noventa presenciamos una profundización de estos procesos y una

4 Aunque no todas estas actividades son “informales”, puede decirse que tienen un nivel de informalidad superior al empleo formal de tiempo completo.

expansión de la informalidad. Por ende, también surgió la necesidad de comprender mejor los factores que revirtieron las predicciones formuladas en los trabajos iniciales. Por ello, se han producido continuos debates sobre el tema y su relevancia para comprender la persistencia de la pobreza y el aumento de la vulnerabilidad económica/social en medio de una economía global en expansión (De Soto, 2000; OIT, 2002).

Estos debates nos han conducido a indagar las diferencias entre los procesos de informalización anteriores a la década de los años ochenta y los actuales ¿Han cambiado las condiciones de la informalización? y, de ser así, de qué manera? Se pueden hacer varias observaciones al respecto⁵. Primero, a partir de los años 80, el contexto macroeconómico ha cambiado significativamente debido a la implementación de políticas neoliberales en muchos países, entre los que se incluyen Ecuador y Bolivia. La privatización, la desregulación de los mercados y la reestructuración económica han contribuido a preparar las condiciones para una expansión de las actividades informales y una precarización de las condiciones de trabajo. Al respecto, presentamos ejemplos específicos de Bolivia y Ecuador en las secciones subsiguientes.

Segundo, la expansión y profundización del mercado han ampliado los vínculos, directos o indirectos, entre las actividades formales e informales, mientras la distinción entre ambas se ha vuelto cada vez más borrosa. Grandes empresas han desarrollado, directa o indirectamente, mayores vínculos con la producción informalizada, por medio de la maquila y la subcontratación. Esta tendencia ha sido examinada por varios estudios en el caso de Tailandia y de América Latina (Boonmathya et al., 1999; Balakrishnan y Huang, 2000; Pérez-Sáinz, 1994, Buechler, 2002). No obstante, como se argumenta más adelante, muchas formas de trabajo informal siguen desconectadas de las actividades productivas más formales, particularmente aquellas relacionadas con la supervivencia.

Tercero, las actividades informales ya no son vistas como una anomalía que eventualmente va a desaparecer con el crecimiento económico. Al contrario, la tendencia ha sido la opuesta; la disminución del empleo formal, particularmente en el sector público, y el dinamismo de la economía informal han provocado el predominio de ésta última. Asimismo, la

5 Una elaboración de algunos de estos puntos se encuentra en Benería (2001).

exclusión social se ha vuelto más común entre trabajadores no calificados y migrantes rural-urbanos.

Cuarto, aunque se mantiene la asociación tradicional del trabajo informal con la baja calificación y la baja productividad, se han dado muchos cambios en las dos últimas décadas. Con el incremento de la maquila y la subcontratación relacionados con la globalización, varios segmentos de actividades informales tienen su centro de gravedad en las principales empresas que las generan. Esto implica que sus niveles de productividad puedan ser altos y competitivos, particularmente porque las transferencias de tecnología y de habilidades se realizan a través de estos vínculos.

Quinto, la mayor informalidad y el deterioro de las condiciones laborales en los países en desarrollo, durante las dos décadas pasadas, se ha producido en el marco del fortalecimiento de un discurso sobre la relevancia de la ciudadanía, los derechos políticos, la agencia individual y la democracia. Consecuentemente, existen muchas contradicciones y tensiones sociales entre estos discursos que enfatizan en el empoderamiento y la igualdad, por una parte, y las realidades de precariedad, pobreza y falta de poder asociadas a la informalidad, por otra. La globalización ha intensificado estas tensiones, ampliando su alcance y esfera de referencia y robusteciendo los factores que generan la informalidad.

Como resultado, se han multiplicado las formas no estandarizadas de empleo, introduciendo de ese modo una mayor diversidad en los patrones de la vida laboral tanto de hombres como de mujeres. Existe ahora una amplia gama de actividades, habilidades y capital requeridos y también son múltiples las condiciones laborales bajo las cuales operan estos trabajadores. Este artículo añade información en este sentido, al ilustrar la heterogeneidad de la economía informal y su relevancia en la vida de los hogares pobres urbanos.

El paralelo entre el crecimiento de la economía informal y la participación económica de las mujeres en el trabajo remunerado es un hecho ampliamente conocido. Por distintos motivos, las mujeres están desproporcionadamente representadas en el empleo informal. De acuerdo con datos de la OIT, el trabajo informal corresponde a alrededor del 60% del empleo femenino de los países en desarrollo. En algunas categorías ocupacionales como el trabajo a domicilio, la participación de las mujeres

oscila entre el 30 y el 80% de todos los trabajadores, mientras que el 80% del trabajo industrial a domicilio es realizado por mujeres (OIT, 2002).

b) Trabajo a domicilio, roles de género y relaciones de género

Una mirada atenta a los hogares que realizan actividades en la economía informal nos permite explorar, con una gran riqueza empírica, los vínculos entre trabajo remunerado y no remunerado puesto que muchas actividades informales ocurren dentro de las dimensiones espaciales y temporales del cuidado y del trabajo reproductivo. Esto es especialmente relevante en el caso del trabajo a domicilio. Su flexibilidad permite que quienes laboran a cambio de una remuneración pasen al trabajo no remunerado con tanta frecuencia como sea necesario, facilitando entonces el incremento de la participación de las mujeres en éste último. También implica la reducción de los costos de producción puesto que se utiliza el espacio del hogar, así como el trabajo de otros miembros de la familia, incluidos los niños y niñas. El trabajo remunerado y no remunerado son realizados simultáneamente (por ejemplo cocinar y cuidar de un niño mientras se confecciona una prenda de vestir). Como se presenta en las secciones subsiguientes, nuestro estudio demuestra la existencia de estas actividades superpuestas que intensifican especialmente el trabajo de las mujeres. La consecuencia tiende a ser: incremento de la intensidad del trabajo, estrés, incentivo para incluir a niños/as en el trabajo familiar no remunerado y aislamiento del resto de trabajadores.

Nuestro modelo analítico capta la fluidez del trabajo entre actividades formales e informales así como entre trabajo remunerado y no remunerado, en una economía altamente informalizada. El estudio demuestra cómo los trabajadores individuales (y sus hogares) son los únicos responsables de su supervivencia y del manejo de los riesgos que sobrevienen con el cambio de las condiciones económicas. Las figuras 1a y 1b captan esta fluidez así como la superposición de actividades. La figura 1b muestra cómo en tiempos de crisis económicas, las economías informal y familiar se expanden para cubrir el estancamiento o el decrecimiento de la economía formal. Las empresas contratan y despiden trabajadores con el propósito de ajustar el ingreso de mano de obra sin encontrar mucha resistencia por parte de los trabajadores proveyendo, por tanto, una

máxima flexibilidad para el capital. Al mismo tiempo, muchos gobiernos, incluidos los de Bolivia y Ecuador, han adoptado leyes laborales que toleran e incluso promueven la flexibilidad laboral, sin preocuparse de crear redes de protección social o programas de compensación por desempleo durante periodos de alto desempleo y subempleo.

Figura 1a: Áreas de actividad económica y uso de la mano de obra durante crecimiento económico

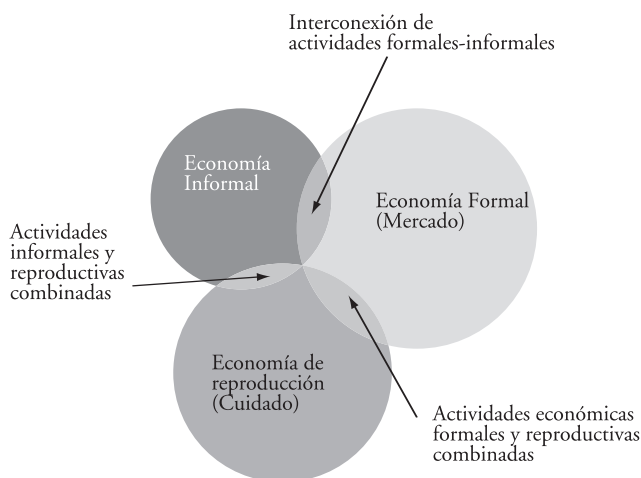
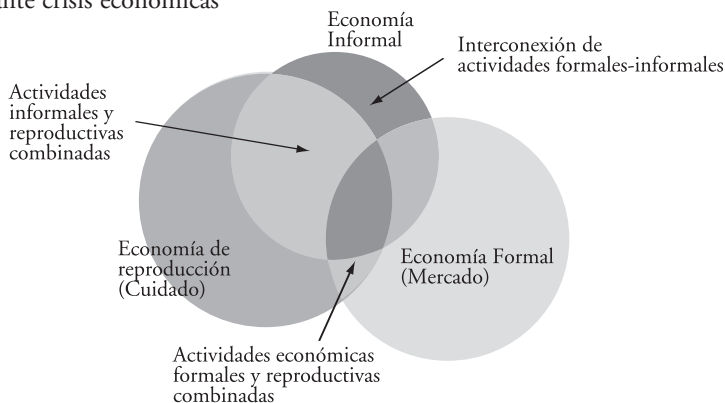


Figura 1b: Áreas de actividad económica y uso de la mano de obra durante crisis económicas



Es distinto preguntar si el incremento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado está produciendo cambios en las relaciones de género. En términos generales, la transformación de los roles de género en las últimas décadas ha sido profunda y ha afectado muchos aspectos de la vida de hombres y mujeres. De manera bastante amplia y para los fines de este artículo, podemos clasificar tales cambios en dos categorías.

La primera tiene que ver con la división del trabajo y la posición de hombres y mujeres en el mundo del trabajo, como por ejemplo el incremento de la participación de las mujeres en el trabajo remunerado. No cabe duda que el género sigue siendo un eje de diferenciación importante respecto a los ajustes entre trabajo y mercado laboral. Las mujeres trabajadoras tienden a ganar salarios más bajos que sus contrapartes hombres como resultado de la discriminación, de las normas de género y de otros factores que permean las instituciones sociales y económicas. Estos factores y normas varían de país en país y de cultura en cultura e influyen en la manera en que la desigualdad de género adopta formas concretas. En América Latina se han producido cambios muy importantes para las mujeres en el mercado laboral, a pesar de la fluctuación del comportamiento de varias economías desde 1980 (Duryea et al., 2004). Al mismo tiempo, y pese a que las mujeres tienden a ser colocadas en la base de las jerarquías laborales, también se observa una diferenciación creciente en cuanto a salarios y trabajo (McCrate, 1995; Lavinás, 1996; Piras, 2004). Mientras un grupo muy reducido de mujeres, con altos niveles de educación, han entrado al mundo profesional antes predominantemente masculino, la gran mayoría está confinada a trabajos precarios y a condiciones laborales informalizadas.

La segunda categoría de transformaciones de género opera a un nivel más profundo y tiene que ver con la subjetividad de hombres y mujeres, y con los cambios en las construcciones de género relacionados con las normas sociales y la identidad. En vista del aumento progresivo de la entrada de mujeres en la fuerza de trabajo, es fundamental entender la conexión entre ingresos y capacidades para evaluar dichos cambios (Sen, 1992; Nussbaum, 2003). La posibilidad de que un trabajador/a pueda traducir sus ingresos en un mejor funcionamiento de sus capacidades depende de una variedad de factores, como por ejemplo, las relaciones de género y la naturaleza de los procesos de toma de decisión al interior de

los hogares, además de las condiciones de empleo. Como lo ilustra nuestro estudio, podemos observar tanto cambios como continuidades en la forma en que los roles y las diferencias de género se manifiestan.

Los cambios en las construcciones de género, en los ámbitos tanto individual como social, incluidos aquellos más sutiles en los que operan las desigualdades de género, no son fáciles de medir a pesar de que puedan ser observables. Sin embargo, son cruciales para nuestra comprensión del camino hacia la equidad de género. Aquí es necesario un análisis interdisciplinario que abarque los múltiples niveles en los que se manifiestan las desigualdades. A manera de ilustración, el estudio antropológico de Mathew Gutmann (1996) sobre transformaciones de género en una comunidad de trabajadores urbanos de la ciudad de México nos ayuda a entender cómo se producen estos cambios. En un análisis de lo que el autor denomina “desgenerizar” —es decir los procesos por los cuales los estereotipos de género se debilitan— Gutmann muestra cómo las construcciones de género están sujetas a cambios, inclusive cuando parece lo contrario. En este sentido, “el carácter generizado de la vida social nunca es transparente” (Gutmann, 1996: 12). Por lo tanto, la forma en que la división del trabajo y el mundo del trabajo se traducen en cambios en la construcción de las identidades no es obvia o puede mostrarse de maneras contradictorias.

c) La precariedad del trabajo y la falta de protección social

De acuerdo con la CEPAL, cerca del 44% de la población latinoamericana vivía bajo condiciones de pobreza en el 2003, de la cual el 19% vivía en situación de pobreza extrema. Si bien existen diferencias entre países, la magnitud del problema se agrava por la debilidad de los programas de protección social en la región. En este artículo hacemos una distinción entre *pobreza* y *vulnerabilidad* para enfatizar la idea de que la inseguridad no tiene que ver únicamente con el nivel de ingresos o líneas de pobreza. La vulnerabilidad está asociada con la falta de protección contra el riesgo en el que se encuentran muchos hogares, por su falta de acceso a servicios y seguros de salud, y por estar en entornos insalubres y ambientes contaminados que afectan su vida cotidiana. Nuestro estudio ilustra cómo los hogares pobres urbanos están expuestos a altos grados de vulnerabilidad,

incluso en casos en que sus ingresos están por encima de las líneas de pobreza.

En América Latina, la profundización y expansión del mercado en las dos últimas décadas han disminuido el rol del Estado en la protección social, la cual ha sido asumida a través de esquemas de seguros privados o por los propios individuos, los hogares, y hasta cierto punto por las comunidades. El pensamiento neoliberal no sólo ha dado menos importancia a las formas de protección socializadas sino también a los aspectos distributivos de las políticas macroeconómicas. A medida que se acumulan los efectos de las políticas de ajuste estructural en toda la región y que la distribución en manos del mercado ha conducido a un crecimiento de las desigualdades en muchos países, la protección social ha quedado rezagada, ha disminuido o simplemente ha estado ausente para una gran proporción de la población. En América Latina, los hogares y las familias han reemplazado al Estado, muchas veces con esfuerzos heroicos de supervivencia cotidiana (González de la Rocha, 2000). Tal como lo expresó una mujer boliviana, “Abandonadas por el Estado, desde los años 1980 hemos observado un proceso de privatización de la supervivencia y de los riesgos.”

Es bien conocido que a partir de los años 1990, se han extendido los programas de alivio a la pobreza, en parte como resultado de la agenda establecida por las organizaciones internacionales y las agencias de desarrollo. Esta agenda se adoptó al constatar que los costos sociales de la “década perdida” de los años ochenta, eran más altos de lo esperado y estaban distribuidos de manera desigual. Sin embargo, el “desarrollo” neoliberal no ha disminuido la magnitud de la pobreza y la desigualdad social. En muchos países en desarrollo, los esquemas privatizadores y un sector fiscal débil han producido, en el mejor de los casos, formas fragmentadas de protección social como resultado de acciones esporádicas para enfrentar los problemas más urgentes, en lugar de emprender políticas más sistemáticas de provisión social universal.

Para las trabajadoras, la fluidez entre actividades formales e informales, así como entre trabajo remunerado y no remunerado, está ligada a su participación en responsabilidades domésticas. Su conexión precaria con el mercado laboral formal disminuye su acceso a los esquemas de protección social tal como sucede con el trabajo a domicilio. Por ello, la iniciativa pionera de SEWA (Self Employed Women’s Association) de

diseñar esquemas de protección social para este tipo de trabajo es un ejemplo que ha inspirado propuestas parecidas en otros lugares. Sin embargo, la discusión y el diseño de esquemas de protección social que se acerquen más a la noción de provisión universal es un desafío que sigue vigente. Volveremos a este punto en la sección final.

El crecimiento de la economía informal en Ecuador y Bolivia

Los desarrollos socioeconómicos de Bolivia y Ecuador desde los años ochenta, muestran tanto similitudes como diferencias. La expansión de la economía informal durante todo el período es un rasgo en común. En Ecuador, esta expansión fue facilitada por el patrón de crecimiento económico que originó una incapacidad del mercado formal para generar empleos adecuados. La industrialización en la década de los 70 fue intensiva en capital y generó relativamente poco crecimiento del empleo. A inicios de los años ochenta, problemas serios en la balanza de pagos derivaron en un programa de estabilización y de ajuste estructural fomentado por el Fondo Monetario Internacional (Floro, 1992)⁶.

La liberación comercial y financiera condujo a un patrón de desarrollo desigual, caracterizado por una mayor concentración del ingreso y un deterioro aún mayor de las condiciones laborales. La rápida integración de la economía ecuatoriana al mercado global provocó el uso cada vez más intenso de mano de obra flexible por parte de los sectores productivos. Adicionalmente, a inicios de la década de los noventa, se incorporaron reformas en el Código Laboral que incluyeron el uso de contratos temporales, a tiempo parcial, por temporadas y por horas y la sustitución de contratos laborales indefinidos por otros de periodos fijos. Al mismo tiempo, las reformas incrementaban las restricciones al derecho de huelga, negociación colectiva y organización de los trabajadores (CELA, 2002; Weinberg, 2002).

6 Uno de los principales elementos de este paquete de reformas fue un conjunto de medidas de política laboral: a) reducción de la estabilidad laboral obligatoria en todas las actividades; b) el establecimiento del salario en niveles determinados por el mercado, y c) la abolición de pagar a los trabajadores en huelga (Banco Mundial, 1988).

La dramática expansión de la economía informal en Ecuador en la última década, se produjo en el contexto de una persistente desigualdad de los ingresos económicos y aumento de la pobreza y de una severa crisis macroeconómica y financiera. Mientras toda América Latina mantiene niveles extremadamente altos de desigualdad en comparación con otras partes del mundo, en el caso ecuatoriano esta situación viene acompañada por un ingreso per cápita bajo. El índice de Gini de desigualdad del ingreso se incrementó de 52 a 54 entre 1995 y 1999 (Parendekar, Vos y Winkler 2002). En 1999, la pobreza extrema representaba el 21% de la población total (12.4 millones) y los pobres, el 52% de la población (UNDP, 2003)⁷. El desempleo abierto aumentó durante el período 1989-1999, de 14,4% a 19,6% (UNDP, 2003; OIT, 2002). Al mismo tiempo, el subempleo se mantuvo alrededor del 60% de la PEA (CELA-PUCE, 2002).

La respuesta del gobierno ecuatoriano profundizó el deterioro de las condiciones macroeconómicas. La dolarización dio como resultado un alto nivel inflacionario y redujo la magra capacidad de consumo de los hogares ecuatorianos (Solimano, 2002). En el 2001, luego de la adopción de la dolarización, el salario mínimo vital representaba el 20% de su valor en 1980 (CELA-PUCE, 2002). Las medidas de austeridad fiscal y un sistema de impuestos regresivo condujeron a la aplicación de planes de protección social inadecuados, con pocos fondos, y mal diseñados.

El gasto social decreció en más de una tercera parte, pasando de US\$ 78 a US\$ 51 por persona, entre 1995 y 2000⁸. En consecuencia, los indicadores de acceso a los servicios de salud también se redujeron. El recorte en los gastos sociales afectó de manera preponderante al Programa del Bono Solidario, orientado a hogares pobres, que consiste en la transferencia de fondos a los programas de alimentación escolar (desayuno escolar) e integrales de atención a la infancia y de cuidado prenatal y neonatal: su

7 Se clasifica a un hogar como extremadamente pobre, si su gasto en consumo total está por debajo de la línea de pobreza con respecto a la alimentación.

8 El gasto público social incluye la inversión del gobierno central en educación, salud, bienestar social, vivienda y desarrollo urbano, programas para la mano de obra y empleo y desde 1999, el programa de transferencia de efectivo, Bono Solidario. No incluye los beneficios de la seguridad social o fondos especiales, tales como fondos de solidaridad. Tampoco cubre el gasto social de gobiernos locales; éste tiende a ser un aporte muy pequeño en su tamaño relativo al presupuesto del gobierno central.

cobertura, tipo y grado de protección fueron aún más limitados (Parandekar, Vos, y Wrinkler, 2002). Sólo una pequeña proporción de la población -principalmente trabajadores de empresas medianas y grandes, así como del sector público- tenían acceso al sistema de seguridad social. Inclusive este grupo sufrió grandes pérdidas puesto que la capacidad adquisitiva de sus beneficios mensuales declinó drásticamente.

En el caso de Bolivia, la dramática expansión de la economía informal durante las dos décadas pasadas, fue el resultado de una profunda reestructuración económica y de las reformas neoliberales que comenzaron a principios de los años ochenta, y se intensificaron con el programa de ajuste estructural (PAE), adoptado en 1985. Durante los años setenta, el aumento de la deuda externa y la caída en los precios de los bienes de exportación generaron una crisis económica que tuvo su clímax durante la primera mitad de los años ochenta. La crisis se manifestó en tasas de crecimiento negativo, hiperinflación, y la pérdida de valor del peso boliviano. Para 1985, la tasa de inflación había llegado a niveles por encima del 1000%⁹, mientras el servicio de la deuda representaba entre el 45 y 50% del PIB (Morales Anaya, 1987). Esta situación condujo a la adopción del programa de ajuste estructural auspiciado por el FMI en 1985 que resultó en la llamada “nueva política económica” (NPE).

Las políticas de 1985 se centraron en reformas estructurales que redefinieron el rol del Estado, conduciendo a la economía hacia el mercado a través de la liberalización tanto de los bienes y de los mercados laborales, y promoviendo la apertura al resto del mundo. En general, se impusieron congelamientos de salarios, reducción del gasto del gobierno y un desplazamiento hacia un modelo de desarrollo orientado a la exportación. Al mismo tiempo, los años ochenta vieron el cierre de las minas de estaño que habían constituido el sector clave de exportación y habían aportado empleo seguro y una forma de vida a una proporción importante de la población trabajadora. Esto condujo a una convulsión social y a una rápida reubicación de la población minera en 1986, cuyas consecuencias se han proyectado hasta el presente (McFarren, 1989).

9 De hecho, los precios se incrementaron en un 20.000% de agosto de 1984 a agosto de 1985 y en 60.000% entre mayo y agosto de 1985 (Sachs, 1987). Estas fueron las tasas de inflación más altas en la historia de América Latina y de las más altas en el mundo.

La tendencia marcada hacia una informalización del mercado laboral creciente en Bolivia se intensificó con la Ley de Participación Popular de 1994 que incluyó varios componentes que enfatizaron en la descentralización fiscal y administrativa, privatización, reforma educacional y reestructuración del sistema de seguridad social del país, entre otros (Kohl, 1999; Benería-Surkin, 2003). La economía atravesó un periodo de recuperación durante los años noventa, con un crecimiento económico basado principalmente en el incremento de sectores de capital intensivo, como electricidad, transporte y servicios financieros que no absorben tanta mano de obra como la manufactura y la agricultura (República de Bolivia, 2001). Esto implicó una insuficiente creación de empleo, lo que resultó en la persistencia del desempleo y subempleo. También reaparecieron otros problemas crónicos: la economía se mantuvo casi estancada desde 1999, con un crecimiento anual de 1.6% mientras que la población urbana aumentó en un 3.7% anual (UDAPE, 2003). Las condiciones actuales muestran altos niveles de desempleo, déficit fiscales y presiones de deuda externa, así como niveles de pobreza críticos y disparidades significativas en el crecimiento económico regional que resultan en tensiones políticas y sociales. Bajo estas circunstancias, la economía informal ha continuado absorbiendo una amplia porción de la creciente fuerza de trabajo.

Al igual que en el caso de Ecuador, el proceso de ajuste en Bolivia resultó en un mayor nivel de integración con la economía global pero bajo condiciones desfavorables. Las exportaciones dependen de pocos bienes primarios y la economía no se ha diversificado hacia nuevos productos capaces de competir en los mercados globales. Bolivia sigue siendo el país más pobre en América Latina, con un PIB per cápita de US\$ 936 en el 2001 (US\$ 2300 en términos de Paridad de Poder Adquisitivo PPA). Los niveles de desigualdad del ingreso son altos, con un coeficiente Gini por encima del 0.60. Durante la década de 1990, el 20% de la población más pobre recibía únicamente el 4% del ingreso urbano agregado, mientras que el 20% de los estratos de ingresos más altos concentraba el 54% (República de Bolivia, 2001).

Por otro lado, durante los años noventa, aumentó el número absoluto de hogares ubicados bajo la línea de la pobreza a pesar de su disminución relativa del 53,3% al 47,8% entre 1990 y 1995 (República de Bolivia, 2001; UDAPE, 2003). Actualmente, la gran mayoría de la población está

inserta en actividades informales, con estimados que alcanzan un nivel superior al 67%.

Un asunto clave en el caso de Bolivia –muy relevante para nuestro estudio– es que el impacto del crecimiento económico sobre la pobreza es bajo, porque el incremento se ha concentrado en sectores de alta productividad que absorben a menos del 10% de la población. De cualquier manera, la falta de información estadística detallada sobre la economía informal sigue siendo un problema para la comprensión de algunos factores básicos que afectan la dinámica de la productividad y la distribución, particularmente en la esfera de los individuos y los hogares. Nuestro estudio intenta llenar este vacío con información proveniente de una encuesta aplicada en estos niveles.

En las siguientes secciones examinamos empíricamente las dinámicas de informalidad que caracterizan los empleos en asentamientos urbanos pobres en las ciudades más grandes de Bolivia y Ecuador. Como ya se ha señalado, utilizamos la información recolectada en el 2002 en un estudio realizado a 528 hogares urbanos de bajos ingresos en los dos países, buscando descubrir las diversas dimensiones de la informalidad laboral y subrayar la interconexión entre precariedad laboral, vulnerabilidad y género. Varias comunidades urbanas de las ciudades de La Paz, El Alto, y Santa Cruz en Bolivia y de Quito y Guayaquil en Ecuador, fueron seleccionadas con el fin de alcanzar la representatividad de la diversidad existente en los barrios de bajos ingresos en estos entornos urbanos¹⁰. La selección se hizo aleatoriamente a partir de una lista de hogares que tenían al menos una persona (ya sea la cabeza del hogar o su cónyuge) realizando trabajo a domicilio u otro tipo de autoempleo en el sector informal.

10 La diversidad de barrios de bajos ingresos en las ciudades metropolitanas puede tomar la forma de viejas versus nueva áreas de asentamiento, proximidad versus distancia de los mayores centros urbanos, densidad de la población y varios grados de cohesión social representados por la presencia o ausencia de organizaciones de base. Es importante anotar que la selección de las comunidades donde se aplicó la encuesta tomó en cuenta la existencia de contactos tales como organizaciones comunitarias locales o de investigadoras que habitan en las comunidades que nos ayudaron a establecer las relaciones de confianza iniciales. Esto facilitó la entrada del equipo encuestador al área.

La naturaleza de la informalidad: evidencias de Bolivia y Ecuador

En primer lugar, examinamos la naturaleza de la informalidad que caracteriza al empleo en los barrios urbanos pobres de las ciudades más grandes de Bolivia y Ecuador. Con el fin de resaltar la dinámica de género, nos concentramos en una muestra de 506 esposos y esposas pertenecientes a hogares urbanos de bajos ingresos en estos dos países. A partir de la información recolectada, intentamos captar los diferentes grados de inseguridad económica que enfrentan las mujeres y los hombres en las comunidades pobres urbanas: a) midiendo los “grados de informalidad”; b) considerando su acceso (o no) a los beneficios derivados del trabajo, y c) estimando la volatilidad de sus ingresos.

a) Grados de informalidad en el trabajo

Numerosos estudios han mostrado la alta participación de mujeres trabajadoras en la economía informal de muchos países en desarrollo. Pero el reconocimiento creciente de la importancia de la economía informal no siempre ha evidenciado la heterogeneidad de este sector de la economía. Los empleos de las mujeres y de los hombres en los barrios pobres son diversos, no sólo en relación a la actividad económica, sino también en términos de su regularidad y estabilidad. Para examinar más profundamente esta cuestión, desarrollamos aquí una clasificación de los trabajos de acuerdo al grado relativo de informalidad, combinando características identificables y ligadas a la seguridad o inseguridad laboral, ya sea de trabajo formal o informal. Es decir, partimos de la suposición de que los trabajadores/as que son considerados informales solo trabajan en actividades del sector informal. Esto es debido a que las empresas del sector formal también pueden emplear a trabajadores/as en actividades informalizadas o casuales. Normalmente estos trabajadores no constan en los registros de las empresas, ni perciben los beneficios y condiciones que se aplican a los trabajadores registrados en las empresas. Aunque su producción sea considerada parte del mercado formal de la economía, los trabajadores/as temporales o casuales permanecen fuera y es probable que su trabajo sea precario comparado al de otros trabajadores. Además, un/a trabajador/a puede participar en dos o más actividades en el mismo periodo de tiem-

po. Pueden también trabajar por cuenta propia, no estar registrados o trabajar a tiempo incompleto a pesar de mantener un trabajo asalariado en el sector público o privado.

Con el propósito de simplificar nuestra exposición, clasificamos los trabajos entre aquellos que tienen bajo, medio o severo/alto grado de informalidad. Los trabajos con *bajo grado de informalidad* son aquellos regulares y permanentes en los sectores privado y público así como actividades de autoempleo en las que una persona ha estado trabajando por más de 60 meses con por lo menos 19 días continuos de trabajo por mes. Los trabajos *medio informales* se refieren a actividades de autoempleo mantenidas entre 24 y 60 meses con un promedio de 12-18 días continuos de trabajo mensual, al igual que empleos asalariados o trabajo a destajo (*piece-rate work*) para individuos/contratistas privados, que involucren contratos de trabajo por un periodo de tiempo de más de dos años. El *empleo altamente informal o severamente precario* se refiere a trabajos formales e informales clasificados como temporales o casuales, y autoempleos que tienen días de operación altamente irregulares o menores a 12 días por mes; también incluye el trabajo subcontratado o trabajo a destajo (*piece-rate work*) que involucra contratos con un periodo de tiempo menor a un año.

Aunque entre el 6 y el 24% de las mujeres y hombres trabajadores en la muestra se autoclasificaron como trabajadores permanentes o regulares, la naturaleza y condiciones de trabajo para algunos de estos trabajadores/as revelan algunas dimensiones de informalidad. Con base en la clasificación de trabajo descrita anteriormente, el Cuadro 1 muestra que entre los empleados, más del 85% y 70% de trabajadores/as en las muestras de Bolivia y Ecuador, respectivamente, tienen trabajos primarios que son mediana o altamente informales. Para muchas mujeres, estas son actividades de autoempleo como por ejemplo ventas de comida en la calle y comercio al por menor que se realizan en el hogar. En el caso de Bolivia, la mayoría son productoras a pequeña escala de artesanías tradicionales, mueblería, zapatos, artículos de cuero que trabajan en su casa y que ofrecen la mayoría de sus productos a intermediarios. En general, las mujeres trabajadoras de la muestra tienden a involucrarse en trabajos relativamente más precarios que los hombres en ambos países, lo cual implica mayor vulnerabilidad.

Cuadro 1						
Patrones de empleo de esposos y esposas en hogares pobres urbanos						
Muestra de hogares de Bolivia y Ecuador 2002						
<i>Por sexo (porcentaje del total en paréntesis)</i>						
	Bolivia			Ecuador		
Por grado de informalidad del empleo principal ¹	Mujeres N=137	Hombres N=137	TODOS N=274	Mujeres N=116	Hombres N=116	TODOS N=232
A. Número de empleados						
1. Formal/Bajo	0 (0)	10 (7)	10 (4)	11 (10)	34 (29)	44 (19)
2. Medio	97 (71)	96 (70)	193 (70)	60 (45)	52 (45)	113 (49)
3. Alto/Severo	22 (16)	20 (15)	42 (15)	22 (19)	29 (25)	51 (22)
Todos los trabajadores	119 (87)	126 (92)	245 (89)	93 (80)	115 (99)	208 (90)
B. No empleado ²	18 (13)	11 (8)	29 (11)	23 (20)	1 (1)	24 (10)
Todos los encuestados	137 (100)	137 (100)	274 (100)	116 (100)	116 (100)	232 (100)
Cálculos de las autoras:						
1. Las categorías sobre grado de informalidad se definen en el texto.						
2. No empleado se refiere a todas las cabezas de hogar o esposos/as que no buscaron trabajo en el mes previo. El redondeo de porcentajes no llega a 100.						

La categorización del empleo por grado de informalidad de un/a trabajador/a se complica por su decisión de involucrarse en varios trabajos, debido al descenso de los salarios reales y la seguridad laboral. Cerca de un sexto del total de encuestados/as en la muestra de Bolivia tienen más de un trabajo. La proporción es menor en el caso de Ecuador, aproximadamente 10 y 8% respectivamente. La dimensión multilaboral de algunos trabajadores en Bolivia muestra un mecanismo de defensa que sirve como protección contra la inseguridad laboral y de ingresos. Sin embargo, esto puede traer consecuencias de bienestar en términos de prolongación del día de trabajo o intensificación de actividades laborales que puede conducir, entre otras, a estrés y deterioro de la salud del trabajador/a.

También es importante señalar la ausencia generalizada de protección laboral o social entre estos trabajadores como puede verse en el Cuadro 2. Únicamente una proporción muy pequeña de los encuestados reciben beneficios de seguridad social, y son predominantemente trabajadores hombres en el caso de Ecuador. La falta de beneficios laborales ilustra la magnitud en que la inseguridad económica permea las vidas de estos trabajadores, en particular de las mujeres. Esta situación se refuerza por los altos grados de variabilidad del ingreso de los hogares que se examina a continuación.

Cuadro 2				
Acceso de los trabajadores a beneficios				
Muestra de hogares de Bolivia y Ecuador 2002				
<i>Por tipo de beneficio y por sexo (porcentaje del total en paréntesis)</i>				
Por tipo de beneficio	Bolivia		Ecuador	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Ninguno	118 (99)	121 (97)	88 (94.6)	91 (79.1)
Sólo seguro social	1 (1)	0	4 (4.3)	22 (19.1)
Sólo beneficio de salud/médico	0	4 (3)	0	0
Sólo pensión	0	0	1	1 (0.9)
Ambos seguro social y beneficio de salud	0	0	0	1 (0.9)
Todos los trabajadores ¹	119 (100)	125 (100)	93 (100)	115(100)

1. Son trabajadores que respondieron las preguntas. Varios encuestados dejaron la pregunta de beneficios sin contestación y por tanto no se registran en el cuadro.

b) Volatilidad de ingresos

Pese a que el ingreso promedio mensual de muchos trabajadores en la muestra no es el más bajo en Bolivia y Ecuador, encontramos un alto grado de fluctuación, particularmente entre personas con trabajos mediana y altamente informales. Para algunos trabajadores, esta variación puede

predecirse en cierto grado debido al carácter temporal de sus actividades. En este caso, es posible que las probabilidades de ingresos esperados en “temporada baja” o en “temporada alta” sean conocidas. Pero para otros, estas probabilidades son desconocidas y la variación de ingresos tiende a ser impredecible e idiosincrásica. Con información basada en los estimados “alto”, “medio” y “bajo” por los trabajadores y su estimación “subjetiva” o predecible de periodos de ganancia “altos”, “medios” y “bajos”, estimamos un índice de variabilidad de ingresos que nos permite comparar entre los trabajadores con diferentes patrones de ingreso.

El Cuadro 3 muestra que los ingresos mensuales promedio entre trabajadores autoempleados con variabilidad de ingreso predecible pueden llegar hasta a un décimo de lo que ganan durante periodos de ganancia “alta”. El índice de variabilidad de ingresos, llamado Z_{var} , se calcula como el valor absoluto entre la razón de la diferencia ponderada de los ingresos durante periodos de ganancias altas y bajas y la suma total de los ingresos ponderados entre los periodos de altas y bajas ganancias o:

$$| Z_{var} = \text{abs} | \frac{[(Y_{bajo} \times T_{bajo}) - (Y_{alto} \times T_{alto})]}{[(Y_{bajo} \times T_{bajo}) + (Y_{alto} \times T_{alto})]} |$$

donde Z_{var} = índice de variabilidad del ingreso que oscila entre 0 y 1
 Y_{bajo} = ingreso promedio mensual durante periodos de bajos ingresos
 Y_{alto} = ingreso promedio mensual durante periodos de altos ingresos
 T_{bajo} = número de días/meses considerados como “periodo de ingresos bajos” y
 T_{alto} = número de días/meses considerados como “periodo de ingresos altos”

Cuadro 3						
Ingresos mensuales y variabilidad de ingresos de trabajadores autoempleados, 2002. Muestra de hogares de Ecuador y Bolivia 2002, por sexo (Ingresos en dólares estadounidenses)						
	Bolivia			Ecuador		
	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos
Ingresos mensuales promedio ¹	46.1	160.4	109.2	125.8	257.5	177.6
Días promedio de operación (por mes)	13.3	17.7	15.8	21.9	25.0	23.1
3. Índice estimado de variabilidad de ingresos ²	0.609	0.551	0.573	0.452	0.439	0.447
<p>1. Se refiere únicamente a trabajadores con niveles estimados de ingreso bajos y altos. Los ingresos mensuales reportados son para el mes previo.</p> <p>2. El índice de variabilidad de ingresos se discute en el texto: un mayor índice (cercano a uno) significa mayor variabilidad; un índice menor (cercano a cero) representa ingresos más estables. El periodo de referencia son los últimos 12 meses.</p>						

Habida cuenta que un 0 del índice de $Zvar$ indica que el ingreso es completamente estable, el más cercano a 1 refleja mayor variabilidad del ingreso, mientras que un valor menor (más cercano a 0) significa menor variabilidad. El Cuadro 3 muestra el índice de variabilidad de ingresos estimados para trabajadores autoempleados en la muestra. En general, los trabajadores en Bolivia parecen experimentar mayor fluctuación del ingreso ($Zvar = 0.573$) que los de Ecuador ($Zvar = 0.447$). Las mujeres en ambos países, sin embargo, experimentan mayor variabilidad que los hombres. En suma, estos resultados reafirman nuestra distinción entre pobreza y vulnerabilidad. Si bien una proporción considerable de hogares en la muestra alcanzan un nivel de ingresos superior a las líneas de pobreza, su vida cotidiana involucra un alto grado de inseguridad económica y vulnerabilidad, particularmente en ausencia de protección social. En la sección siguiente se mostrará que, dada la ausencia de protección social que absorba los riesgos de la variabilidad de ingresos y de la informalidad del trabajo, los trabajadores y sus familias adoptan una multiplicidad de estrategias con implicaciones para su bienestar y productividad de corto y largo plazo.

Fluidez del trabajo, género y la economía del hogar

Los bajos ingresos monetarios y la precariedad del trabajo representan tan solo una faceta de la inseguridad económica experimentada por los grupos vulnerables y pobres. La intensificación del trabajo es otro aspecto importante que tiende a desplazar la carga de inseguridad económica a ciertos miembros del hogar. La interconectividad del trabajo pagado y no pagado, la vulnerabilidad y los roles de género pueden ilustrarse con el caso de los trabajadores/as a domicilio en dos estudios basados en una encuesta del 2002 UPHWS en Tailandia.

El trabajo a domicilio lo realizan dos tipos de trabajadores: a) productores independientes por cuenta propia y b) trabajadores subcontratados dependientes (OIT, 2002). El estudio de Antonopoulos y Floro realizado a 268 esposos y esposas en comunidades pobres de Bangkok muestra que la mayoría (87%) de las mujeres laboran en el sector informal predominantemente como trabajadoras a domicilio (72%). Entre ellas, cerca del 40% son trabajadoras a destajo. En contraste, el 41% de los esposos son asalariados en el sector formal.

Estos comerciantes, artesanos y otros tipos de trabajadores/as informales por cuenta propia, ofrecen bienes y servicios para sus comunidades a bajos precios. Representan actividades productivas de subsistencia sin mayor posibilidad para la acumulación. Por otra parte, los trabajadores/as a domicilio y a destajo, laboran para empresas domésticas y extranjeras a través de la maquila y la subcontratación, y están ligados a la producción global aunque se encuentren en el nivel más bajo de la jerarquía laboral. Varios estudios han mostrado que los acuerdos laborales de este tipo implican menos protección; los trabajadores subcontratados reciben menor remuneración por su trabajo y pocos o ningún beneficio (Boonmathaya et al., 1999; OIT y HomeNet Tailandia, 2002). Para las mujeres, la ubicación de estas formas de actividad económica les permite resolver las contradicciones entre sus roles socialmente definidos, como esposas y madres por ejemplo, y la necesidad de ganar dinero. Estas actividades también permiten, particularmente a las mujeres, combinar trabajo remunerado y no remunerado.

Otro estudio ha explorado con mayor profundidad cómo la intensificación del trabajo entre trabajadores urbanos a domicilio en las comuni-

dades pobres de Bangkok afecta seriamente su bienestar (Pichetpongsa, 2004). Usando los datos de la encuesta UPHWS de Tailandia 2002, Pichetpongsa (2004) analizó la articulación existente entre el trabajo remunerado (actividad primaria) y el trabajo doméstico realizado conjuntamente con el cuidado infantil (actividad secundaria) entre los trabajadores/as a domicilio. El estudio utilizó un análisis de asignación del tiempo, mostrando que el tiempo usado en el trabajo doméstico puede llegar a ser casi el doble de lo que indican los métodos convencionales de asignación del tiempo. Esta intensidad del trabajo la experimentan típicamente mujeres trabajadoras que cuidan a niños pequeños mientras atienden una tienda, remiendan zapatos o venden comida.

La variabilidad del ingreso asociada con el trabajo informal puede complicar el control de un trabajador sobre su tiempo de trabajo y afectar su carga laboral. En el caso de las trabajadoras a domicilio, la carga resultante depende de sus múltiples roles en la economía tanto informal como en la doméstica. Es probable que la intensificación del trabajo tenga consecuencias adversas tanto para el bienestar familiar como para la productividad de los/as trabajadore/as. Algunas personas terminan por laborar más con el fin de estabilizar el ingreso familiar pero esto puede conducir a tensiones familiares. Esta distribución de la carga de trabajo dentro del hogar depende de la interacción entre las normas de género y las negociaciones entre los distintos miembros de la familia.

Una cuestión diferente radica en si la creciente contribución de un/a trabajador/a al ingreso se traduce en un mayor poder de negociación e igualdad de género, como han sugerido algunos estudios (Benería y Roldán, 1987; Kabeer, 2000). Si este es el caso y tiene lugar una renegociación de la división de tareas en el hogar, la participación creciente de mujeres en el trabajo remunerado puede resultar en asignación de las tareas domésticas a otros miembros. Pero si las normas de género son inflexibles y no cambian, puede que las mujeres se vean obligadas a incrementar su jornada de trabajo o intensificar su esfuerzo mediante la duplicación de actividades. Como se señaló en la introducción, los roles de género en América Latina han ido cambiando rápidamente en cuanto a los indicadores más observables y mesurables. Sin embargo, a un nivel más profundo de las normas de género y la distribución de tareas entre trabajo remunerado y no remunerado, el cambio parece más lento. Una mues-

tra de 29 hogares de Santa Cruz, Bolivia, entrevistados en enero del 2005, tipifica estas tendencias. Cuando se les preguntó si pensaban que los roles de género estaban cambiando, el 82% contestó afirmativamente¹¹. Sin embargo, las respuestas en cuanto a cómo vieron ellos/as este cambio fueron más ambiguas: el 57% indicó que las mujeres tenían más responsabilidad financiera hoy, debido a su mayor participación en el trabajo remunerado. Aproximadamente el 43% estuvo de acuerdo con la afirmación de que era más fácil para ellas encontrar trabajo, y el 82% respondió afirmativamente a la pregunta de si pensaba que la igualdad de género había aumentado.

Por otro lado, el Cuadro 4 presenta algunos indicadores de la posición relativa de los/as trabajadores/as en la toma de decisiones en el hogar. Con base en una muestra de trabajadores domésticos de Bolivia y Ecuador en el 2002, los resultados indican que más mujeres requieren permiso de sus parejas/esposos para trabajar que viceversa. En Bolivia, aproximadamente la misma proporción de mujeres y hombres afirmaron que decidían individualmente sobre el uso de sus propios ingresos, y cerca del 20% de trabajadores/as en la muestra indicaron que habían tomado una decisión individual sobre cuándo pedir un préstamo aunque la mayoría dijo que ésta era una decisión conjunta. En Ecuador, la proporción de respuestas sobre decisiones individuales para obtener crédito es mucho mayor, especialmente entre los hombres. Sin embargo, se observa un patrón distinto cuando se aborda la pregunta sobre quién paga el préstamo o carga con la responsabilidad del pago. Una mayor proporción de mujeres tanto en Bolivia como en Ecuador respondió que ellas eran las únicas responsables de este pago. Esto tiene repercusiones sobre la vulnerabilidad de la trabajadora y su futura capacidad de ingresos, tal como muestra nuestro estudio de caso en Ecuador.

11 Las entrevistas fueron aplicadas a hombres o mujeres miembros de hogares.

Cuadro 4
Patrones de toma de decisiones en hogares con parejas
Muestra de hogares UPHWS de Bolivia y Ecuador 2002
(Por sexo)

	Bolivia Proporción de encuestados (en %)		Ecuador Proporción de encuestados (en %)	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
1 Requiere permiso para trabajar	79.2	49.45	42.6	17.5
2 Decide acerca del uso de sus ingresos	22.5	10.2	61.7	60.4
3 Decide conjuntamente sobre el uso de ingresos	69.4	75.0	20.0	22.5
4 Conocimiento sobre los ingresos del esposo o esposa	87.4	79.6	66.9	43.2
5 Decide hacer un préstamo	19.8	16.7	23.5	50.0
6 Es responsable por el pago de un préstamo	40.5	28.7	63.5	58.5

Estrategias de subsistencia y distribución de riesgos

La mera existencia de empleo no define el estatus económico o el bienestar de un trabajador/a o un hogar. Esto depende de una gama de factores de los cuales el más crucial es el acceso y el control sobre los recursos, por ejemplo, redes de apoyo mutuo, el acceso al crédito, activos físicos y de ahorro. Estos factores son importantes frente a las bajas de ingreso y las crisis en los gastos de consumo¹². La variabilidad del ingreso, conjuntamente con la persistencia de inseguridad laboral, intensifican la necesidad de encontrar formas de mantener un nivel de consumo relativamente

12 Resultados de varios estudios muestran que aunque los ingresos de los hogares puedan fluctuar ampliamente como resultado de variaciones del tiempo, de precios y de empleo, el consumo no sigue necesariamente los mismos patrones de variabilidad puesto que los hogares usan diferentes mecanismos para mantener el consumo.

estable. Las estrategias de supervivencia para sobrellevar estas situaciones entre los hogares pobres han recibido mucha atención en la literatura sobre las crisis económicas y financieras desde los años ochenta. Tal como se mostrará en esta sección, existe una propensión fuerte entre los hogares con ingreso irregular y variable a volverse altamente diferenciados. También existe una tendencia hacia una distribución desigual de la carga de riesgos entre los miembros del hogar.

a. Género, crédito y pago de deudas

Nuestro estudio con hogares urbanos pobres en Ecuador muestra el rol crítico del crédito para alivianar el consumo y defenderse ante impactos económicos como por ejemplo, emergencias familiares. Los datos nos permiten identificar al individuo que hace el préstamo (el prestatario) pues se toma en cuenta el proceso de toma de decisiones dentro del hogar en términos de “quién decide pedir prestado y cuánto”, y “quién paga”. Nuestros datos y entrevistas revelan que existen claras demarcaciones entre los que obtienen ganancias y aquellos que asumen la responsabilidad del pago. La mayoría de los hogares entrevistados no reúnen colectivamente sus ingresos para cumplir con las obligaciones de deuda.

Con base en 194 hogares que incluyen tanto los de pareja como los de jefatura individual en la encuesta UPHWS de Ecuador 2002, el Cuadro 5 muestra que la mayoría (62%) de prestatarios “designados” en los hogares pobres urbanos son mujeres. Dado que sus ingresos son relativamente menores a los de los hombres, más préstamos sugieren una mayor carga de deuda entre las mujeres. En el caso de Ecuador, Floro y Messier (2004) estimaron la carga de la deuda al calcular la razón o cociente promedio entre el servicio de deuda mensual (el principal y el pago de amortización de intereses del préstamo del mes pasado) con respecto a los ingresos del prestatario en el mes anterior. Los resultados del Cuadro 5 indican un cociente de servicio de deuda mucho mayor entre mujeres prestatarias (0.378) que entre hombres (0.088). Dados sus roles duales como generadoras de ingresos y proveedoras de cuidado, las trabajadoras ecuatorianas en la muestra parecen tener una mayor necesidad de crédito tanto para cubrir sus necesidades cotidianas como los gastos de consumo. Por tanto, la inseguridad económica asociada a los trabajos informales debe haber

incidido en un aumento de la demanda de crédito para ayudar a mantener el consumo pero con una capacidad menguada de pago de la deuda.

Cuadro 5				
Razón de servicio de deuda promedio de prestamistas				
Muestra de Hogares de Ecuador 2002				
<i>(Por sexo y tipo de jefatura de hogar)</i>				
	Hombres	Mujeres	Hogares de jefatura simple adulta	Hogares de pareja
	N=133	N=176		
Razón de servicio de deuda	.0879	.3784	.1789	.2661

Fuente: Floro y Messier (2004)

Cuando los préstamos para la producción se usan para evitar fluctuaciones en el consumo, se pueden generar importantes efectos sobre los ingresos futuros. Los/as trabajadores/as a domicilio necesitan sus propios recursos para pagar materias primas, equipamiento y otros recursos. El desvío de un préstamo de la producción al consumo puede limitar severamente su capacidad de generar ingresos. Usando los datos de la encuesta de Ecuador 2002, el estudio de Messier (2005) sobre pobreza y crédito pone en evidencia cómo la asignación de crédito para el consumo -por ejemplo para cubrir gastos de comida y educación, reparaciones domésticas, cuidado de salud, etc.- pueden afectar negativamente su nivel de inversión y disminuir su ingreso en el siguiente período. Esto implica un aumento de su vulnerabilidad y pone en riesgo su reproducción social.

b. Redes sociales informales y mecanismos de apoyo mutuo

El grado de cohesión social y confianza que existe en una determinada comunidad puede proveer seguridad a los trabajadores/as y a sus hogares. Redes basadas en el parentesco o lazos sociales permiten a los hogares compartir sus riesgos a través de mecanismos comunitarios o institucionales en una localidad determinada. Estos incluyen préstamos no comerciales entre parientes en el caso de Ecuador, y provisión de servi-

cios comunitarios tanto en Ecuador y Bolivia. Nuestra observación indica que, en los dos países, las redes de familia extendida son sumamente importantes en el diseño de estrategias para enfrentar el riesgo y la vulnerabilidad, pero también para planificar el futuro (como en casos de decisiones de migración). A continuación, examinamos los diferentes mecanismos de apoyo mutuo y cómo afectan éstos las vidas de los trabajadores/as en comunidades urbanas pobres.

Los sistemas de 'reciprocidad generalizada' suelen manifestarse como crédito entre familias. Estos préstamos los proveen aquellas personas cuyo ingreso es temporalmente alto en tiempos de escasez de dinero o emergencias familiares. Esto se refleja en los patrones de crédito del caso ecuatoriano. El Cuadro 6 muestra que el crédito entre parientes o los préstamos otorgados por amigos, parientes y/o vecinos comprenden cerca del 32% del número total de préstamos. Esto indica la presencia de esquemas socializados de sostenimiento de ingresos basados en vínculos de parentesco o afinidad geográfica.

Si bien las tasas de interés anuales de los préstamos formales y semiformales (principalmente bancos y organizaciones de micro crédito) alcanzaban aproximadamente el 24%, la tasa alcanzaba el 73% y 44% en préstamos informales (prestamistas privados de dinero) para hombres y mujeres prestatarios respectivamente. Los préstamos entre parientes no implicaban ningún pago de interés ni requerían pago colateral (Cuadro 6). En general, las mujeres acuden más frecuentemente a sus parientes, amigos y vecinos para pedir un préstamo. El otorgamiento de préstamos, como demuestra nuestro estudio de caso en Ecuador, es parte de las estrategias de mantenimiento del ingreso y del sistema de apoyos mutuos para enfrentar los requerimientos básicos y eventualidades de la vida. Las mujeres han jugado un papel importante como participantes en dichas redes.

Hasta cierto punto, las redes comunitarias, formales e informales, han jugado también un rol importante en la provisión de servicios de transporte, salud y necesidades de servicio social de la comunidad, tal como encontramos en Bolivia y Ecuador el gobierno había provisto los servicios comunitarios de recolección de basura, alcantarillado y atención médica así como algunas formas de instalaciones recreativas en casi dos tercios de los barrios de nuestro estudio, pero generalmente los servicios eran mínimos y con condiciones precarias. En dos de las comunidades de Ecuador,

encontramos alguna forma de cuidado primario y servicios médicos ofrecidos por organizaciones no gubernamentales, a menudo haciendo uso del trabajo voluntario de los miembros de la comunidad.

Cuadro 6
Características de los préstamos por género y fuente del crédito
Muestra de hogares Ecuador 2002
(Porcentajes en paréntesis)

	Hombres prestamistas			Mujeres prestamistas		
	Formal/ Semi-formal N=29	Informal N=10	Pariente N=19	Formal/ Semi-formal N=41	Informal N=25	Pariente N=30
Tamaño promedio del préstamo ¹	1045.86	598	77.053	865.93	786.60	270.27
Tasa de interés anual ²	24.92	72.89	0	23.75	44.26	0
Número de pagos ³	14.90	8.90	2.26	16.56	26.44	1.7
Desembolso por cada pago ⁴ (<i>payment per installment</i>)	96.86	53.5	21.05	158.55	35.31	88.47
Número de préstamos con garantía ⁵	12 (41.38)	4 (40)	0 (0)	27 (65.85)	11 (44)	0 (0)
Número de préstamos con garantes ⁶	16 (55.17)	2 (20)	1 (5.26)	15 (36.59)	7 (28)	2 (6.67)

Fuente: Floro y Messier (2004)

1. Monto del préstamo en dólares
2. Las tasas de interés nominal fueron anualizadas como sigue: tasa de interés= [(Monto repagado - Préstamo) / (Número de pagos mensuales)¹²]. La inflación en el 2002 fue del 12.5 por ciento, usando el índice de precios al consumidor.
3. Los pagos se refieren a cancelaciones simples hechas por el prestamista para cubrir el interés del préstamo y el principal.
4. El valor promedio en dólares de los pagos mensuales
5. Número de préstamos que requirieron alguna forma de garantía para asegurar el préstamo. La garantía incluía tierra, vivienda, bienes durables, etc.
6. Los garantes incluían esposa/o, parientes, u otros miembros de la familia y vecinos.

c. Propiedad y compraventa de objetos

Existen, no obstante, límites a los mecanismos que ayudan a compartir riesgos en las comunidades y grupos sociales, especialmente donde hay

condiciones económicas y sociales muy adversas, incluidas las crisis económicas, la reestructuración del mercado laboral y la desintegración de redes sociales. En la mayoría de los casos, los mismos trabajadores informales y sus hogares tienen que enfrentarse a la inseguridad y la escasez de dinero. El estudio sobre acceso al crédito de hogares pobres urbanos en Ecuador muestra el rol crítico de otros tipos de préstamos para mantener el consumo y atender emergencias familiares. Además de parientes y amigos, existen prestamistas de dinero, comerciantes y organizaciones de microcrédito e incluso bancos que han otorgado préstamos.

Por su parte, en Tailandia, tanto hombres como mujeres en comunidades urbano-marginales han usado sus activos reales, especialmente joyas, ganado y electrodomésticos como soporte para su consumo en una situación de flujos irregulares de ingreso. El estudio sobre inversión de activos entre hogares pobres realizado por Floro y Antonopoulos (2005) muestra que cerca de un quinto (17%) de las mujeres trabajadoras en la encuesta UPHWS de Tailandia 2002 han vendido objetos de propiedad individual, por ejemplo, joyas, en comparación con solo 5% de los hombres. El estudio sugiere que existen construcciones sociales en relación a la asignación de mecanismos de subsistencia, que atribuyen una responsabilidad central a la mujer en armonizar flujos de ingreso y déficit monetarios para poder mantener a sus hijos en la escuela, cumplir con obligaciones sociales como matrimonios y funerales, y comprar bienes de necesidad básica. Al cumplir con sus roles de género, las mujeres muestran una tendencia mayor a invertir sus activos para aliviar el consumo y para atender necesidades especiales del hogar.

Para resumir, nuestras entrevistas de campo en Ecuador y Bolivia revelan que las familias constituyen el último recurso o medio de protección en situaciones de crisis o *shocks* inesperados que incrementan su vulnerabilidad o amenazan su subsistencia. También observamos que, en algunos de los hogares se comparten espacios de vivienda e incluso de trabajo entre dos o más familias. Lo mismo ocurre en el caso de talleres situados en los espacios/tiendas de algunas viviendas, por ejemplo.

Comentarios finales

Retomando las tres áreas mencionadas en la introducción del marco conceptual, nuestro trabajo empírico proporciona información que ayuda a comprender cómo los hogares urbano-marginales están sumergidos en una economía cada vez más informalizada y cómo se enfrentan con la inseguridad económica generada por la falta de lo que la OIT ha llamado “trabajo decente”, y por la pobreza y la vulnerabilidad.

En primer lugar, en cuanto a la economía informal, documentamos su heterogeneidad y clasificamos los trabajos analizados en “grados de informalidad”-baja, media y alta- con el objeto de analizar el amplio rango de combinaciones y su fluidez entre las inserciones formales/informales. La gran mayoría de trabajos en la muestra (más del 85% y 70% en Bolivia y Ecuador, respectivamente) eran medianamente o altamente informales. Para la mayoría de trabajadores/as, se trataba de actividades de autoempleo tales como las ventas ambulantes y distintos tipos de trabajo a domicilio. De manera predecible, las mujeres estaban involucradas en tareas más precarias que los hombres. Sin embargo, señalamos que la relación entre la informalidad del trabajo y la vulnerabilidad del trabajador/a no es directa debido en parte a las múltiples dimensiones del trabajo y a la dinámica interna del hogar que determina la transferencia de la carga del riesgo entre sus miembros. Consecuentemente, alguno/as trabajadores/as, por virtud de sus roles de género y/o de su posición de negociación dentro del hogar, se vuelven los/as principales receptores/as del riesgo.

El estudio refuerza la importancia de distinguir entre pobreza y vulnerabilidad, particularmente porque encontramos un alto grado de variabilidad y otros factores que exponen a los hogares al riesgo. Encontramos que, incluso en hogares que están por encima de la línea de la pobreza, la variabilidad del ingreso los conduce a pedir prestado cuando sus ingresos son bajos y a los riesgos creados por la deuda. Enfatizamos que existe una fuerte propensión de los hogares con ingresos irregulares y variables a volverse altamente diferenciados y a tener que enfrentarse progresivamente a la inseguridad económica.

La informalidad y la precariedad laboral son particularmente evidentes en el caso del autoempleo y del trabajo a domicilio que involucran dos tipos diferentes de trabajadores: a) aquellos que representan la producción

de subsistencia y que proveen bienes y servicios para sus comunidades a bajos precios, y b) los trabajadores asalariados o autoempleados vinculados por subcontratación a otros procesos productivos que pueden ser globales. En ambos casos, describimos la fluidez del trabajo entre actividades pagadas/no pagadas y formales/informales. Esto es cierto particularmente en el caso de las mujeres; la ubicación e informalidad de estas actividades las permiten negociar las tensiones entre sus roles socialmente definidos alrededor del trabajo doméstico y la necesidad de obtener un ingreso. Esta fluidez, sin embargo, ha conducido a una creciente intensificación de su trabajo que conduce, a su vez, a un mayor estrés y menor calidad de vida.

Segundo, en términos de las dimensiones de género de estos procesos, enfatizamos en la importante contribución de las mujeres al ingreso familiar y preguntamos si esto se traduce en un aumento de sus capacidades y un mayor poder de negociación. Nuestros datos apuntan tanto hacia cambios de roles y de normas de género como hacia su continuidad. Por una parte, existe una creciente concienciación de la contribución de las mujeres a las finanzas del hogar y de los roles cambiantes de género con implicaciones para un mayor grado de igualdad entre hombres y mujeres. Pero la creciente participación de las mujeres en el trabajo remunerado no se compensa con el descenso de sus responsabilidades de trabajo doméstico, trayendo como consecuencia la intensificación del trabajo y las actividades superpuestas. Las mujeres también sufren una mayor carga de responsabilidad con el pago de las deudas y el mantenimiento del hogar. Los indicadores de vulnerabilidad como por ejemplo la tasa de servicio de deuda, la probabilidad de inversión de activos propios y la intensificación del trabajo reflejan un mayor grado de incidencia para ellas. Por tanto, observamos tanto un cierto grado de “de-generización” como una continuidad en la división de los roles de género.

Tercero, uno de los resultados más impactantes de nuestro estudio es el grado de protección social extremadamente bajo de los hogares de la muestra. Únicamente una proporción muy pequeña de los encuestados recibe algún tipo de beneficios de la seguridad social –con la única excepción del 19.1% de los trabajadores hombres en Ecuador. En el caso de las mujeres trabajadoras, la protección social brillaba por su ausencia. Aquí cabe observar que las políticas neoliberales han tenido un sesgo implícito con la ausencia de programas de protección social; en realidad, hemos

observado la privatización de esta protección, en el sentido de que, en la mayoría de los casos, la labor de proveer alguna forma de protección ha quedado en manos de la familia y de las redes de parentesco. Los mecanismos de apoyo mutuo y los sistemas de reciprocidad existen, por ejemplo, para proveer préstamos y como una forma de aliviar el consumo. En una situación de crisis o pérdida de empleo, las familias también organizan estrategias de vida alrededor de espacios de vivienda, con desplazamientos que permiten compartir y ahorrar gastos.

Por último, nuestro estudio nos conduce a enfatizar en dos cuestiones. La primera tiene que ver con la noción de que los programas de eliminación de la pobreza no tienen probabilidades de éxito a menos que estén acompañados con políticas dirigidas a la creación de empleo para quienes viven en las condiciones de informalidad descritas en este ensayo. Segundo, el estudio nos lleva a unirnos a las voces que presionan hacia nuevas formas de provisión social universal. Estas dos cuestiones apuntan hacia un estado más intervencionista.

Bibliografía

- Antonopoulos, R. y M. Floro (2005). "Asset Ownership Along Gender Lines: Evidence from Thailand" *Journal of Income Distribution* (de próxima aparición).
- Balakrishnan, R. y M. Huang, eds. (2000). *The Hidden Assembly Line: Gender Dynamics Of Subcontracted Work in a Global Economy*. Bloomfield Connecticut, Kumarian Press.
- Banco Mundial (1988). *Ecuador Country Economic Memorandum*, Report No. 7321-EC, Agosto.
- Bardhan, P. y C. Udry (1999). *Development Microeconomics*. Oxford, Oxford University Press.
- Benería, L. (2003). *Gender, Development and Globalization. Economics as if All People Mattered*. Londres, Routledge.
- _____ (2001). "Shifting the Risk: New Employment Patterns, Informalization, and Women's Work." *International Journal of Politics, Culture and Society*, Vol. 15, No. 1, Septiembre: 27-53.

- _____ y M. Roldán (1987). *The Crossroads of Class and Gender. Homework, Subcontracting and Household dynamics in Mexico City*. Chicago, The University of Chicago Press.
- Benería-Surkin, J. (2003). "Power, Conservation, and Indigeneous Livelihood: Guarani Strategies for Conquering Political Space in Izozog, Bolivia," PhD Dissertation, UCLA.
- Boonmathya, R., Y. Praparpun y R. Leechanavanichpan (1999). "The Situation of Women Subcontracted Workers in the Garment Industry in Bangkok Thailand". Working Paper, The Asia Foundation, Bangkok, Octubre.
- Buechler, S. (2002). "Enacting the Global Economy in Sao Paulo, Brazil: The Impact of Labor Market Restructuring in Low Income Women," PhD dissertation, Columbia University.
- CELA-PUCE (2002). "Evaluación de Los Impactos Económicos y Sociales de las Políticas de Ajuste Estructural en el Ecuador 1982-1999", [http:// www.saprin.org/ecuador/research/ecu_res_ej_fin.pdf](http://www.saprin.org/ecuador/research/ecu_res_ej_fin.pdf)
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital*. Bantam Press/Random House.
- Duryea, S., A. C. Edwards and M. Ureta (2004). "Women in the LAC Labor Market: The Remarkable 1990's," in *Women at Work: Challenges for Latin America*, edited by Claudia Piras, IDB.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). (2004). *Panorama Social para América Latina y el Caribe 2002-2003*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Floro, María (1992) "Macroeconomic Analysis Background Paper: The Case of Ecuador", Urban Poverty and Social Policy in the Context of Adjustment Project, Working Paper, World Bank, Washington DC.
- _____ y J. Messier. (2004). "Credit, Gender and Debt Servicing: The Case of Urban Poor Households in Ecuador", Paper Presented at the Southern Eastern Economics Association Meetings, Noviembre 19-20, Nueva Orleans.
- Floro, M. y R. Antonopoulos (2005). "Asset Pawning among Urban, Low Income Households in Thailand", Levy Economics Institute Working Paper, forthcoming.
- González de la Rocha, M. (2000). "Private Adjustments: Household Responses to the Erosion of Work," UNDP, Social Development and

- Poverty Elimination Division, Conference paper Series No. 6. Nueva York, UNDP.
- Guttman, M. (1996). *The Meaning of Macho: Being a Man in Mexico City*. Berkeley/Los Angeles/London, University of California Press.
- Kabeer, Naila (2000). *The Power to Chose. Bangladesh Women and Labor Market Decisions in London and Dhaka*. London and New York, Verso.
- _____(2003). "Labor Standards, Women's Rights, Basic Needs: Challenges to Collective Action in a Globalizing World," in L. Benería and S. Bisnath, eds., *Global Tensions; Challenges and Opportunities in the World Economy*, Routledge.
- Kohl, B. (1999). "Economic and Political Restructuring in Bolivia: Tools for a Neoliberal Agenda," Ph.D dissertation, Cornell University.
- Lavinas, L. (1996). "As mulhães no universo da pobreza: o caso Brasileiro," *Estudoas Feministas*, 4(2): 454-79.
- McCrate, E. (1995). "The growing divide among American women," trabajo inédito, University of Vermont, Department of Economics.
- McFarren, W. (1989). "Economic Crisis and the Politics of Adaptation: Survival Strategies of Displaced Bolivian Mining Households," Masters thesis, Cornell University.
- Messier, John (2005). "Dynamics of Poverty Trap and the Role of Credit", unpublished doctoral thesis, Economics Department, American University, Washington DC, en trámite.
- Morales Anaya, J.A. (1987). "Estabilización y Nueva Política Económica," LIV: 179-211.
- Nussbaum, M. (2003). "Women's Capabilities and Social Justice," in L. Benería and S. Bisnath, eds., *Global Tensions. Opportunities and Challenges in the World Economy*. Nueva York, Roudledge.
- OIT y HomeNet Tailandia (2002). *Impact of the Economic crisis on Homeworkers in Thailan*. International Labour Office, Bangkok.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2001-2002). *Key Indicators of the Labour Market (KILM)*. Ginebra, OIT.
- _____(2002). *Women and Men in the Informal Economy*. Ginebra, OIT.
- Parandekar, S., R. Vos, y D. Winkler (2002). "Ecuador: Crisis, Poverty and Social Protection", in P. Beckerman and A.Solimano (eds.), *Crisis and Dollarization in Ecuador: Stability, Growth and Social Equity*,

- World Bank, Washington DC, pp. 127-176.
- Pérez-Sáinz, J.P. (1994). *El Dilema del Nahual. Globalización, exclusión y trabajo en Centramérica*. San José, FLACSO, Costa Rica.
- Pichetpongsa, A. (2004). "Work Intensity and Well-being: The Case of Women Homebased Workers in Thailand," Unpublished doctoral dissertation, American University, March.
- Piras, C., ed. (2004). *Women at Work; Challenges for Latin America*. Washington, D.C., Inter-American Development Bank.
- Portes, A. y M. Castells (1989). *The Informal Economy*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- República de Bolivia (2001). "Poverty Reduction Strategy Paper." La Paz.
- Sachs, J. (1987). "The Bolivian Hyperinflation and Stabilization," *The American Economic Review*, Mayo: 279-283.
- Salzinger, L. (2003). *Genders in Production*. University of California Press.
- Sebstad, J. y M. Cohen (2001). *Microfinance, Risk Management and Poverty, Consultative Group to Assist the Poorest*, Washington DC.
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Russell Sage Foundation and Harvard University Press, Cambridge.
- Solimano, Andrés (2002). "Crisis and Dollarization: An Overview". En: P. Beckerman y A. Solimano, eds., *Crisis and Dollarization in Ecuador: Stability, Growth and Social Equity*. Washington DC, World Bank, pp. 1-16.
- Standing, G. (1999). *Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice*. Nueva York, St. Martin's Press.
- UDAPE (Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas). (2003). "Crisis, Crecimiento y Pobreza", La Paz, Enero.
- UNDP (United Nations Development Program), 2002 y 2003, *The Human Development Report*, Nueva York: Oxford University Press.
- Weinberg, Stephanie (2002). "An Analysis of Informal Sector Expansion in Ecuador's Urban Areas", Unpublished Paper, American University, Washington DC.