

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SANTIAGO DEL ESTERO

FACULTAD DE HUMANIDADES - PROIT -INDES

PROGRAMA DE INVESTIGACIONES SOBRE TRABAJO Y SOCIEDAD

INSTITUTO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO SOCIAL

***"LOS CUENTA PROPIA URBANOS. LAS VENDEDORAS
AMBULANTES EN SANTIAGO DEL ESTERO."***

Lic. Natividad Nassif

Lic. Ramón Díaz

Lic. Silvana Passeri.

218412

Avda. Belgrano (s) 1912 Cod 4200

Santiago del Estero Tel 54 (085)

Fax 54 (085) 222595.

Email Nassifnt@unsere. EDU. AR.

INTRODUCCIÓN

El objetivo general de este Proyecto es el de describir comportamientos sociales, culturales y demográficos de las trabajadoras cuenta propia informales así como también las modalidades que tiene el desarrollo de sus actividades ocupacionales y la relación de éstas con el sistema formal.

El interés por conocer el dinamismo existente al interior del sector informal, surge de la convicción de que no solo constituyen un conjunto de actividades de supervivencia de sectores marginados o pobres, sino que se trata de relaciones de producción preexistentes; que se reorganizan para asumir nuevas modalidades de inserción en el mercado de trabajo, en un contexto económico capitalista. Si bien son explicables desde lo económico por las condiciones del trabajo, el capital empleado o el nivel tecnológico alcanzado, se considera en el marco del proceso de esta investigación, que trasciende esta perspectiva. La complejidad y heterogeneidad del trabajo de los cuenta propia informales, hace casi imprescindible la incorporación de categorías sociales que permitan su comprensión, como nuevas formas de integración social y económica que tiene un importante sector de la población urbana al actual modelo de desarrollo capitalista.

El concepto de “trabajador por cuenta propia”¹, en un sentido amplio, incorpora los criterios de autonomía en la obtención de sus ingresos (uso intensivo de su capital y fuerza de trabajo), de potencialidades para ser empresario y de predisposición para aceptar riesgos. Características que también aparecen en los “cuenta propia” del sector informal o sector no estructurado urbano² (especialmente aquellas que tienen que ver con la falta de seguridad en el trabajo (si quiebra no hay indemnización, no tienen protección social, sin garantía en los ingresos, muchas horas de trabajo y generalmente en condiciones de precariedad).

En este segmento la presencia de la mujer es muy importante, al igual que su participación activa en el mercado de trabajo. Los datos muestran un permanente crecimiento de esta participación, especialmente a partir de la crisis del 80 (Panaia M. 1995, Cepal 1991, Cepal 1993).

En nuestro país, la mujer “cuenta propia” se inserta en las ramas de los servicios, comercio y en menor porcentaje en la industria (Gallart M. A, 1991, Zurita C. 1995). El desarrollo de estas actividades laborales, en general marginales, resultan ser en la mujer estrategias familiares para la supervivencia. En numerosos estudios, el trabajo femenino extradoméstico³ es considerado desde múltiples perspectivas. Desde aquellos que enfatizan los cambios producidos en los últimos veinte años en la mano de obra de la PEA femenina. (Sautu R. 1991; Kritz E. 1984; Cortes R, 1988. Cortes R, 1990) y los factores que incidieron en su decisión de constituirse en demandante laboral (Arriagada I;1982. Caro E, 1982. Buvinic M, 1982. Yelin E, 1978, 1989), o aquellos que desde la perspectiva de género, aluden a la división sexual y social del trabajo⁴ (Miguel Castaño, C. 1988, Berreria, L. 1988; Campaña, P.1991; Garcia B.1992).

En el presente documento, se describen algunas características del trabajo que realizan las vendedoras ambulantes como segmento del sector informal urbano, preponderantemente “cuenta propia”. En el marco de un proyecto de investigación mas amplio⁵, constituye un primer avance en el que se tratan cuatro aspectos: en primer lugar: los atributos personales de las vendedoras: edad, nivel de instrucción, estado civil, posición en el hogar. En segundo lugar, la ocupación; sus características y modalidades. Tercero, los ingresos en relación al hogar y al trabajo como vendedora. Por último, se observan los alcances de la informalidad en este tipo de trabajo a través de indicadores relacionados con la organización y administración

de la actividad, como también los antecedentes ocupacionales de la vendedora y sus expectativas. Asimismo se resumen conclusiones.

Los datos provienen de una encuesta realizada en la ciudad Capital de Santiago del Estero y La Banda durante el mes de mayo de 1995. Es una muestra no probabilística de 217 casos⁶, en la que el 72,3% son varones y el 27,1% mujeres. Seleccionando el 10% de los rubros existentes en cada cuadra, según sean comestibles, no comestibles y servicios. Se consideró Vendedor Ambulante a toda persona de 14 y más años que desarrolla su actividad laboral en la vía pública en puestos fijos o no, vendiendo productos o servicios.

1- Atributos Personales.

Edades

En el cuadro N° 1 se compara la distribución de edades de las VAM con la correspondiente a los Vendedores Ambulantes Varones de la muestra. Entre éstos, se advierte una mayor participación en los primeros tramos de edad (hasta 24 años), mientras que la participación femenina se afianza en las edades centrales (25 a 44 años), sigue siendo importante esta participación en el estrato de 45 a etapa coincidente con el receso del ciclo vital reproductivo.

Cuadro N° 1: Vendedores Ambulantes y Sector Informal Urbano según edad. (en porcentos).

EDAD	VENDEDORES			SECTOR INFORMAL	
	Mujeres	Varones	Total	Sgo - La Banda	GBA
Hasta 13	0.0	0.0	0.0	0.4	0.6
14 a 19	5.1	10.1	8.79	14.7	11.2
20 a 24	1.7	7.6	6.01	14.7	12.2
25 a 44	52.5	49.1	50.03	40.1	41.1
45 a 59	33.9	24.9	27.31	21.8	26.5
60 a 64	1.7	4.5	3.70	3.2	5.3
65 y Más	5.1	3.8	4.16	5.2	3.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: Proyecto de Investigación: "La Informalidad urbana en Sgo. del Estero. El Segmento de Vendedores Ambulantes". - PROIT - INDES.UNSE.

- E.P.H. - ONDA Oct.1994
- MONZA - LÓPEZ "Un intento de Medición del Sector Informal Urbano en Argentina. Revista Desarrollo Económico N°139. 1995. En base a E.P.H. / Oct.1994 del Gran Bs. As.

En el tramo de 60 a 64 años, la participación disminuye, pudiendo atribuirse a decisiones relacionadas con estrategias de sustitución de roles domésticos (cuidado y atención de niños pequeños) a favor de las mujeres más jóvenes y mejor posesionadas para la obtención de empleos de dedicación más intensiva, como el de servicio doméstico por ejemplo.

A partir de los 65 años hay una mayor permanencia en el mercado de trabajo de las V.A., situación asociada a la existencia de condicionamientos en el hogar (enfermedad del cónyuge, nietos menores a cargo). Es decir que reasume el compromiso de complemento o bien en algunos casos soporte de la economía familiar, especialmente aquellos de extrema precariedad.

También esta actividad les permite aún en edades avanzadas, obtener ingresos para la subsistencia personal ante la ausencia de beneficios sociales pensiones, jubilaciones o de familiares que las protejan. Generalmente venden "yuyos medicinales", especies, golosinas ,

pero también desarrollan actividades que requieren mayor esfuerzo físico para la edad, como la producción y venta de pan, tortillas y “chipacos”.

Al comparar segmentos informales de Capital y La Banda con los del Gran Bs. As, vemos que en el primer aglomerado, se inician en edades más tempranas y permanecen hasta edades más avanzadas en la actividad informal.

Nivel de instrucción

Los vendedores Ambulantes -sean mujeres o varones- poseen menor nivel de instrucción en relación al sector Informal de Sgo. - La Banda y del Gran Bs. As. En el Nivel medio (primaria y secundaria completa), se concentran más de la mitad de los vendedores, pero con menor intensidad que entre los trabajadores informales con los que se compara.

Cuadro N° 2: Nivel de Instrucción de Vendedores según sexo. Relación con el Sector Informal Urbano. (en porcientos).

NIVEL DE INSTRUCCIÓN	VENDEDORES			SECTOR INFORMAL	
	Mujeres	Varones	Total	Sgo-La Banda	GBA
Bajo	27.1	26.2	25.9	19.8	12.4
Medio	59.3	68.2	66.2	75.0	79.0
Alto	13.6	5.6	7.9	5.2	8.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Las mujeres vendedoras son mayoría, en relación al resto, en la categoría nivel de instrucción “Alto”. Es decir, que el 14 % de ellas alcanzó estudios terciarios completos o universitarios incompletos. Lo que podría estar indicando el carácter de “actividad refugio” que tiene esta ocupación, ante la escasa oportunidad que ofrece el mercado de trabajo en tareas laborales de mayor productividad y estabilidad.

Vendedoras Ambulantes - Características Socio Demográficas y Socio Económicas de los hogares.

Reinsertar a las mujeres Vendedoras Ambulantes en el contexto del hogar, permite por un lado observar el peso de su participación económica en relación con los otros miembros activos a la vez que aporte indicios respecto a los roles que desempeñan según su posición en el hogar y según los ciclos domésticos que transitan sus integrantes.

El 62% de los hogares analizados corresponde a familias nucleares con jefe varón.

El 38% presentan jefe mujer ya que se trata de familias sin componente nuclear.¹

No se presentan casos de familias extensas, ni de familias compuestas; si un predominio de otros familiares adultos en los hogares con jefe mujer.

Veamos las características sociodemográficas de los hogares según la jefatura corresponden a varones o a mujeres.

¹ Familia nuclear: formada por un núcleo familiar.

Familia extensa: formada por una familia nuclear más otros parientes no nucleares al jefe del hogar.

Con componente nuclear: (padre, madre con o sin hijos).

Sin componente nuclear: formada por un jefe sin conyuge, con o sin hijos solteras, que viven con otros parientes o no parientes. Torrado, Susana: “Cuestiones metodológicas relativas a la investigación social basadas en censos y encuestas de Hogares. En Problemas metodológicos a la investigación social: PISPAL/ Colmer. Pag 91.

En los hogares con jefe mujer (J.M) el promedio de integrantes es de 3,7%; mientras que en los hogares con jefe varón (J.V.), el promedio de integrantes por familia es de 4,5%.

El 73% de los hogares (J.M) son pequeños (hasta 4 integrantes), mientras que en los hogares (J.V) predomina el tamaño mediano (5 y 6 miembros) y el grande (7 y más integrantes). (Cuadro 3.1).

La edad de la familia es una variable que orienta la clasificación de la misma en ciclos domésticos de expansión, estacamento o disolución según la edad que presenta la madre (si utilizamos la declinación reproductiva biológica como indicador o las edades de los hijos. Algunos autores (Benitez 1990), consideran apropiado utilizar la edad del hijo menor suponiendo que en la medida que tenga ocho años la familia abandonó la etapa de expansión y que cuando el más pequeño se casa pasa a la etapa de fisión.²

En este trabajo se ha tomado como indicador tanto la edad de la madre como la edad del hijo menor, para establecer los ciclos de expansión y estancamiento, mientras que se considera en etapa de fisión a las familias con hijos de 21 y más años independientemente de su estado conyugal.

Esta decisión se fundamenta en el hallazgo de mujeres de 50 años con hijos menores de 8 años lo que adscribiría a la familia al ciclo de expansión siendo improbable que así ocurra dado la edad de la mujer. Es frecuente por otra parte encontrar mujeres mayores que registran como hijos a miembros de crianza o de parentesco, como es el caso de abuelos que inscriben como hijos a sus propios nietos, cuando la maternidad se produce en hijas adolescentes deprovistas de cobertura social.

En los hogares con jefe varón predominan las familias en el ciclo de expansión (42%), mientras que en los hogares con jefe mujer sólo alcanza el 4% ésta condición.

Los hogares, con jefe mujer se encuentran mayoritariamente estabilizados (55%) o en disolución (41%). (Cuadro 3. 2).

Veamos como se diferencian estos hogares respecto a algunas variables socioeconómicas que contribuyen a clasificar el rol de la mujer vendedora ambulante en la economía familiar, tanto en el caso en que la mujer es jefe del hogar como en el caso en que su participación corresponde a la condición de cónyuge u otro miembro de la unidad doméstica.

Si observamos los tipos de actividades que desarrollan los miembros, no encontramos diferenciaciones significativas entre los hogares con J.V. o J.M.; salvo en el incremento de vendedores ambulantes y asalariados en los hogares con jefe varón.

Se encuentran equiparados respecto al porcentaje de inactivos mientras que se duplica en los hogares con jefe femenino el porcentaje de miembros que desarrollan otras actividades informales. Sólo en estos hogares se presentan jubilados que a su vez desarrollan venta ambulante. (Cuadro 3.3).

Una diferenciación importante nos remite a comparar otra variable sociodemográfica, como es el número de integrantes menores de 14 años; dado que el punto anterior esta referido a miembros del hogar económicamente activos (14 años y más).(Cuadro 3.4).

Mientras que en los hogares nucleares, la carga de menores corresponde a hijos (44%), y es casi inexistente la presencia de otros miembros en esa edad (1%), en los hogares con jefe

² Etapa de expansión: la familia se encuentra en formación y tiene posibilidades de tener más hijos. El último hijo tiene 8 años o menos.

Etapa de Estabilidad: la familia se encuentra consolidada. La posibilidad de tener otros hijos disminuye. El último tiene má de 8 años.

Etapa de fisión: la familia se encuentra en etapa de disolución. En esta etapa los hijos se casan y por lo general abandonan el hogar. Benitez, Marcela: "en Hogares, fuerza de trabajo en época de crisis".

mujer, la relación se invierte dado que el 36% de menores a cargo corresponde a otros miembros (nietos, sobrinos) y solo en el 11% de los casos se trata de hijos.

Aparece con mayor claridad el rol protagónico de la mujer en la economía doméstica cuando analizamos quienes de los miembros del hogar trabajan y aportan para el sostenimiento del mismo.

En la mitad de los hogares con jefe mujer, ésta es la única que trabaja. En el 32% de los casos, trabaja ella con algunos de sus hijos. Sólo en el 9% de los hogares la jefa permanece inactiva y trabajan sólo los hijos. En los hogares con jefes masculinos, trabaja sólo el jefe en el 5,5% de los casos.

En el 56% de los hogares trabajan ambos cónyuges; mientras que un 17 % que son cónyuges trabajan ellas solas al permanecer inactivos o desocupados sus parejas. Es escaso el porcentaje de jefes e hijos que trabajan, del mismo modo, ambos cónyuges e hijos (sólo el 8% en ambos casos). (Cuadro 3.5).

Vemos por lo tanto en estos tipos de hogares la enorme implicancia que el trabajo femenino tiene para el sostenimiento de los mismos y los roles protagónicos o complementarios que ejercen independientemente corresponda o no con la jefatura del hogar.

Coincidentemente con ciclos de expansión o estabilización en los hogares nucleares la mujer desarrolla trabajos externos, en algunos casos complementarios al de su cónyuges asalariados; relacionados o no con las actividades de éste en el caso que desarrollen trabajo informal; trabajando sola cuando la ocupación masculina es inexistente o pasiva.

Otro compromiso, aún más contundente es el que despliega la mujer jefe de hogar cuando es único sostén de familias en disolución y en situación de pobreza estructural obligada al aporte afectivo y económico de los componentes de la familia, hasta edades muy avanzadas.

Por último veremos las actividades que realizan cada uno de los miembros de los hogares según el parentesco de los mismos y la categoría ocupacional; con el fin de comprobar cuál es el peso de la informalidad en las ocupaciones familiares y quienes la desarrollan especialmente.

En ambos tipos de hogares la venta ambulante es llevada a cabo mayoritariamente por las mujeres, 66% en los hogares con jefe varón y 65,2% en los hogares con jefe mujer.

Los asalariados se encuentran principalmente en los hogares con jefe masculino y son ellos los que se desempeñan como tales. Es interesante observar en estos hogares, cónyuges asalariadas y vendedoras ambulantes al mismo tiempo. Docentes por ejemplo que en sus propios lugares de trabajo despliegan sus actividades de venta.

Es alto el porcentaje de inactivos que comprende en ambos tipos de hogares a hijos de 14 años y más que no desarrollan actividad alguna o que estudian (pocos casos y se encuentran en los hogares nucleares).

Los jubilados jefes de hogar representan en los hogares con jefe masculino, el 11,5%; mientras que sólo se presenta un 4,3% en esa condición en los hogares con jefe mujer. (Cuadro 3.6).

Cuadro N° 3: Hogares con VAM por tamaño de la familia, ciclo doméstico. Tipo de actividad de los miembros, carga de menores y personas que trabajan según el Sexo del Jefe.
(en porcentos)

Variables socio-demográficas y socio-económicas	HOGARES CON VAM			
	Jefe Varón %	Jefe Mujer %	Total	%
1- Tamaño del Hogar				
Pequeño	33	73	28	48
Mediano	42	23	20	35
Grande	25	4	10	17
2- Ciclo doméstico				
En expansión	42	4	16	28
En estabilizado	36	55	25	43
En disolución	22	41	17	29
3- Tipo de actividades de los miembros				
Vendedor ambulantes	42	36	66	39
Asalariados	13	9	20	12
V. A. asalariados	3	2	4	2
Otra act. por cta. propia y V.A.	2	2	3	2
Otra act. informal	7	15	16	10
Inactivos	29	29	49	29
Jubilados	5	4	8	5
Jubilados y Vendedor A.	-	4	2	1
4- Porcentaje de menores sobre el total de miembros de la familia.				
Hijos menores de 14 años	44	11	33	-
Otros menores de 14 años	1	36	15	-
5- Quienes trabajan en el hogar				
Trabaja solo el jefe	5,5	50	13	22
Trabaja jefe y cónyuge	56,0	-	20	35
Trabaja jefe y cónyuge e hijos	8	-	3	5
Trabaja jefe e hijos	8	32	10	17
Trabaja cónyuge sola	17,0	-	6	10
Trabaja hijos solos	5,5	9	4	7
Trabaja jefe y otros	-	9	2	4

Cuadro 3.6: Hogares con VAM por Tipo de Actividad que desarrollan sus miembros según Sexo del Jefe de hogar. (en porcentos).

MIEMBROS ACTIVIDAD	Jefe Varón				Jefe Mujer		
	Jefe %	Cónyuge %	Hijos %	Total %	%	%	%
V. Ambulante	29	66	32	42	65,2	17	36
Asalariado	31	8,5	2	13	4,3	14	9
V. Ambulante y asalariado	-	8,5	-	3	4,3	-	2
Otra actividad por cta. propia y V.A.	3	-	2	2	4,3	-	2
Otra actividad por cta. propia.*	14	3	2	7	4,3	17	15
Inactivos**	11,5	14	61	29	4,3	52	29
Jubilados	11,5	3	-	5	4,3	-	4
	-	-	-	-	9	-	4
	100	100	100	100	100	100	100

* Otra actividad por propia: comercio o kiosco en la casa, carpintero, albañil, agricultor, empleada doméstica.

** Ama de casa, estudiantes, mayor de 14 años, que no trabaja.

Trayectorias Laborales de las Vendedoras Ambulantes.

Una lectura de las actividades laborales anteriores a las de Vendedora Ambulante, permite agrupar las trayectorias laborales de los mismos en cuatro tipologías. La primera: “Sin experiencia laboral asalariada” incorpora al grupo de mujeres que desarrollan distintos trabajos sin recibir una remuneración fija y están relacionadas con diferentes patrones. En el ámbito rural esta situación aparece asociada a las tareas de laboreo en el predio familiar, o a los trabajos a “destajo” en explotaciones agropecuarias minifundistas próximas al hogar. A nivel urbano son los “changarines” o el servicio doméstico por horas. En este grupo, las mujeres ingresan al mercado de trabajo urbano como vendedoras ambulantes en rubros muy relacionados con lo agropecuario venden: especies, yuyos medicinales, frutas, verduras, quesos, huevos, leches, etc. Las condiciones laborales son marginales, con características casi precapitalistas en los modos de organización. La segunda: “con alguna experiencias asalariadas precaria”: agrupa a trayectorias laborales en las que hubo algún tipo de asalarización, pero endeble y precaria. Principalmente por la periodicidad del empleo (estacional, contrato a término, etc.), con ingresos bajos, sin seguridad social y diferentes condiciones ambientales. Entre ambas tipologías no es posible definir límites, pues se trata de trayectorias laborales que han permanecido en espacios de redes de informalización no asalariado muy diferentes.

Con respecto a la tercera: “Ingresa al mercado como vendedora ambulante” sin experiencia laboral previa. Hay un doble motivo en esta decisión: uno por la libertad que da la exigua exigencia de capital y capacitación y otras relacionadas con mecanismos de autoexclusión como ser mujeres que ingresan en edades tardías con ciclos familiares consolidadas.

La cuarta tipología: “De asalariada estable a cuenta propia informal”, son itinerarios laborales afectados por condicionantes que tienen que ver con la situación de crisis de mercado de trabajo principalmente por la destrucción de los puestos de trabajo estables, durante el periodo de 1992 a 1996.

En esta tipología se identifican casos donde es simultáneo el trabajo estable y el de Vendedora existiendo una doble condición de coexistencia. En cuanto a los ingresos que obtiene en la actividad de vendedora resulta más importante que los de su trabajo estable y por otro lado existe esta complementariedad desde el punto de vista de la duración de la Jornada laboral y la exigencia en el cumplimiento de los horarios de trabajo. Condición que se encuentra fundamentalmente en el rubro indumentaria (venta de ropa).

Tipología de trayectorias laborales de las mujeres a partir de las actividades laborales anteriores a sus ingresos como vendedoras ambulantes.

Trayectoria laborales	Actividades laborales de las VAM (secuencias)						
	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4	Tipo 5	Tipo 6	Tipo 7
Sin experiencia laboral asalariada	<ul style="list-style-type: none"> T.F.S. Rem. Fija *** en agropecuarias prediales. Servicio doméstico urbano. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> T.F.S. Rem. fija en actividades agropecuarias prediales. Ama de casa en área urbana. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> T.F.S. Rem. Fija en actividades agropecuarias prediales. Servicio doméstico en área urbana. Ama de casa. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio doméstico urbano. Vendedora ambulante. 			
Siempre fueron informales no asalariadas	<ul style="list-style-type: none"> Asalarización precaria en actividades agropecuarias extraprediales (trab. golondrina, cosecha de algodón). Vendedora ambulante 	<ul style="list-style-type: none"> Asalarización precaria en actividades agropecuarias extraprediales (trab. golondrina, cosecha de algodón, etc. Ama de casa. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> Asalarización precaria en actividades agropecuarias extraprediales (trab. golondrina, cosecha de algodón, etc. Servicio doméstico urbano. Ama de casa. Vendedora ambulante 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio doméstico urbano. Asalariada cuenta propia precaria en activ. informales Ama de casa. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> Asalariada precaria. Servicio doméstico urbano. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio doméstico urbano. Asalariada precaria. Asalariada precaria y vendedora ambulante simultáneamente 	<ul style="list-style-type: none"> Servicio domestico. Jubilada urbana o pensionada. Jubilada o pensionada y V.A. simultáneamente
Ingresa al mercado como vendedora ambulante	<ul style="list-style-type: none"> Ama de casa Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> Estudiante. Vendedora ambulante. 					
De asalariada estable a cuenta propia informal	<ul style="list-style-type: none"> Asalarización precaria. Asalarización formal. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> Asalarización formal. Vendedora ambulante. 	<ul style="list-style-type: none"> Asalarización y vendedora ambulante simultáneamente. 				

*** Trabajador familiar sin remuneración fija.

2 - EL TRABAJO DE VENDEDOR AMBULANTE

Características de la Ocupación.

Qué diferencias pueden observarse en el comportamiento de hombres y mujeres vendedores ambulantes en relación a algunas variables básicas?

Con respecto a la categoría ocupacional, los hombres duplican a las mujeres en la categoría de Patrón o Empleador. Del mismo modo en la otra categoría formal de Obrero o Empleado. Las mujeres predominan como trabajadoras por su cuenta .

Los rubros principales de venta presentan una apreciable diferenciación. Por ejemplo la venta de ropería en el caso de las mujeres es, no solo predominante con respecto a los hombres, sino en relación a los demás rubros de ventas de las mujeres. El que continúa en importancia es la venta de mercería y otros, por ejemplo, cassette, siendo este tipo de mercadería el rubro de mayor venta entre los hombres.

Con respecto a la modalidad de la actividad comercial, las vendedoras ambulantes, mayoritariamente “adquiere a otro y vende”.

Con referencia a la antigüedad en las ventas, la incorporación de las mujeres es superior a la de los hombres en los años más recientes. A partir de los 10 años de antigüedad, los varones superan a las mujeres (32 % de mujeres y 43.4 % de varones).

Cuadro N° 4: Características de la Ocupación de los Vendedores Ambulantes según el Sexo. (en porcentos).

CARACTERÍSTICAS		VENEDORES AMBULANTES	
		Mujeres	Varones
Categoría Ocupacional	Patrón Empleador	5.1	10.8
	Trabajador p/ su cuenta	89.8	81.5
	Trabajador s/ salario	1.7	0.6
	Obrero o Empleado	3.4	7.1
Rubros	Golosinas	7.8	22.3
	Facturas	6.1	6.3
	Panes	8.5	6.4
	Lácteos	1.7	1.2
	Frutas	3.4	6.3
	Alimentos elaborados	11	12.10
	Especies Yuyos	5.1	0.6
	Ropería	42.4	11.5
	Otros(mercería, cassette)	14	28.7
	Otros alim. no elaborados	-	1.3
	Servicios	-	3.2
Elabora y vende	11.9	29.2	
Modalidad de la Activ. comercial	Adquiere a otros y vende	72.8	51.0
	Elabora, adquiere y vende	10.2	16.0
	Distribuye o vende servicios	5.1	3.8
	hasta 1 año	11.8	8.3
	2-3 años	25.5	17.8
Antigüedad en el trabajo	4-5 años	17.0	17.8
	6-7 años	10.4	8.9
	8-9 años	3.4	3.8
	10-30 años	30.6	35.1
	31 y mas	1.6	8.3

Modalidad de la inserción laboral

Cómo y con quiénes se inicia la vendedora en esta actividad?. El 61.4 % se inicia sola. Sin embargo se observa en el caso de la mujer que esta decisión esta acompañada por un fuerte apoyo familiar. En los varones hay mayor iniciativa individual.

Las motivaciones de la inserción laboral de las mujeres vendedoras son en orden de importancia: “para aumentar los ingresos familiares” y “porque no consigue empleo asalariado”. En el hombre, en cambio es la imposibilidad de lograr un empleo asalariado y en segundo lugar es la preferencia por este tipo de actividad, que le permite actuar independientemente. La flexibilidad en los horarios y poder destinar más tiempo a la familia es valorado más por los varones que por las mujeres, aunque el porcentaje de respuestas en este sentido es bajo.

Con respecto a las formas de obtención del capital inicial, la mitad de las vendedoras ambulantes lo consigue mediante “el préstamo de un familiar y/o amigo” y le sigue en orden de importancia “el uso del propio dinero” y del obtenido “por otro trabajo y/o jubilación”. En los hombres hay una distribución mas uniforme en relación a las categorías mencionadas anteriormente. Al crédito bancario y a programas de microempresas solo accedieron un bajísimo porcentaje de varones (1.9 %) y 1 % de mujeres. Cabe señalar la presencia en las mujeres de formas de asalarización precaria, “a comisión” o “porcentaje”.

Cuadro N° 5: La decisión de iniciarse como Vendedora: motivos y estrategias. Diferencias según Sexo. (en porcentajes).

CARACTERÍSTICAS		VENDEDORES AMBULANTES	
		Mujeres	Varones
Como se inicia	Sola	61.4	68.2
	Ella y algún Fliar.	33.2	7.0
	Ella y otra persona	5.1	24.8
La decisión de ser Vendedora	Lo decide sola	61.4	68.2
	Con Familiares	33.2	7.0
	Con otras personas	5.1	24.8
Las motivaciones de la decisión	Para aumentar los ingresos Fliares.	45.2	13.6
	Por que no consigue empleo asalariado	20.4	33.7
	Quería ser Trabajador Indep.	13.2	18.6
	Siempre su flia. trabajó en esta activ.	8.1	10.5
	Para obtener mas Ingreso. q. la otra Ocup Asalariada	4.1	4.6
	Queda cesante y no encuentra otro trabajo	2.7	5.1
	Puede destinar mas tiempo a la flia.	4.1	8.8
	El horario de trabajo es flexible	2.6	5.1
Formas de obtención del Capital inicial	Con dinero propio	28.8	26.6
	Préstamo de un flia y/o amigo	40.7	26.6
	Dinero de otro trabajo y / o Jubilación	11.9	23.5
	No necesitó porque trabaja como asalariada a “comisión” o “porcentaje”	6.8	-
	Obtuvo mercadería en consignación	3.4	5.1
	Dinero recibido por indemnización	3.3	6.4
	Crédito en banco	-	1.9
	Prog. de microempresa	-	1.0
	No contesta	5.1	8.9

Estrategias Comerciales

Cuáles son los criterios de selección de un lugar o zona de venta?. En el caso de las mujeres parece predominar un criterio de practicidad. Se instala donde vende más por lo estratégico de la ubicación; cuando ese lugar es la vía pública lo justifica diciendo que resulta “cómodo y barato” desarrollar allí sus actividades.

El hombre señala en primer término lo estratégico del lugar de venta, pero hace mayor referencia a otras motivaciones, como ser “la cesión del espacio por otro vendedor” o que “el tipo de actividad requiere ese lugar”.

El hecho de no poder adquirir o alquilar un local por falta de recursos, es señalado por una mayor proporción de mujeres que de varones (20.3 % a 11.5 %). En relación a las compras de materias primas y de los productos que venden, las mujeres se proveen más en comercios mayoristas y luego en minoristas. En cambio en los hombres predominan las adquisiciones en el “Comercio mayorista”. Tan solo el 6.3 % de varones compran en fábricas grandes y el 2.9 % de mujeres. En las fábricas pequeñas las compras de ambos sexos no alcanzan al 3 %.

Donde compran?. Las mujeres viajan a buscar mercaderías a países limítrofes (Bolivia, Paraguay, Brasil, Chile). En segundo lugar se proveen en las ciudad de Sgo. del Estero (26.2 %) y en la ciudad de La Banda (13.2 %) y luego están las que viajan a Bs. As. Los hombres, viajan poco, se proveen fundamentalmente en la ciudad de Sgo. del Estero y La Banda. Esto tiene relación con los rubros de venta predominantes en cada caso, en los varones la venta de golosinas y mercaderías es lo más importante, mientras que las mujeres venden fundamentalmente ropería; rubro textil ampliamente desarrollado para su comercialización en los países mencionados o en algunos talleres de Bs. As

Cuadro N° 6: Estrategias comerciales de las Vendedoras. Diferencias según Sexo.
(en porcentos)

ESTRATEGIAS DE VENTAS		Mujeres	Varones
Motivos más frecuentes para elegir un lugar o zonas de venta	Resulta cómodo y barato el vender en la calle	20.4	10.8
	Otros (no tiene otro lugar siempre estuvo ahí le cedió otro vendedor etc.)	15.3	20.3
	No puede adquirir o alquilar un local por falta de capital	20.3	11.5
	Es un lugar estratégico para vender más	32.2	38.2
	El tipo de activ. requiere ese lugar	11.8	19.1
Donde compra las materias primas y/ o los productos que vende	Comercio Mayorista	58.5	66.1
	Comercio Minorista	35.7	25.2
	Fábrica grande	2.9	6.3
	Fábrica pequeña	2.9	2.4
Radicación de los proveedores	Otro país(Bolivia, Paraguay, Brasil, Chile etc.)	36.2	8.6
	Cdad. de Sgo. del Estero	26.2	65.8
	Cdad. de La Banda	13.2	10.4
	Pcia. Bs. As.	16.3	7.5
	Otras Pcias.	6.5	3.4
	Pcia. del NOA	1.6	4

3 - INGRESOS DE LOS HOGARES Y DE LA OCUPACIÓN.

Ingreso de los Hogares.

Para precisar la posición económica relativa de los hogares de las Vendedoras Ambulantes (VA), en el Cuadro N° 7 se comparan dos conceptos de Ingreso (Ingreso Total del Hogar e Ingreso Per Capita de los Hogares) con sus equivalentes correspondientes al conjunto del mercado laboral urbano y al Sector Informal Urbano (SIU)⁷.

Cuadro N° 7: Ingresos de los hogares de las V.A. Análisis comparativo.

CONCEPTOS DE INGRESO	GRUPOS RELACIONADOS	VALOR RELATIVO
Ingreso Total Familiar	VA (muj)/VA(var)	1,50
	VA/ hogares Sgo.-La Banda	1,02
	VA/Hogares Informales Sgo.-La Banda	1,07
	VA/Hogares Informales Sgo.-La Banda (asal.)	1,16
	VA/Hogares Informales Sgo- La Banda (cta. propia)	1,02
Ingreso per capita familiar	VA(muj.)/VA(var.)	1,51
	VA/Hogares Sgo.-La Banda	0,93
	VA/Hogares informales Sgo.- La Banda	1,07
	VA/Hogares informales Sgo.- La Banda (asal.)	1,21
	VA/Hogares informales Sgo.- La Banda (cta. propia).	1,02

Los valores de la relación, indican una marcada diferencia en favor de los Hogares de las VA, tanto con respecto los ambulantes varones (en un 50-51% en cada uno de las versiones de ingreso de los hogares) como, en medida substancialmente menor (16-21%), comparados con los de asalariados informales, quienes conforman un subconjunto de hogares y trabajadores muy desfavorecido y relegado en las variables ingreso, que resulta perjudicado adicionalmente por el mayor tamaño medio de sus respectivos hogares. Esta diferencia es la que coloca a los hogares de las VA en un nivel ligeramente superior (+7%) al promedio de los hogares de todos los trabajadores del SIU.

Si bien a nivel de los promedios considerados se advierte una virtual paridad con el conjunto de hogares del aglomerado, conviene situar estos conceptos dentro del marco de la distribución general tal cual la exhibe la EPH para el aglomerado Sgo.-La Banda. El valor promedio del ingreso total de los hogares, está ubicado en el decil 7, de ingresos medios-altos, pero un 43 % de ellos, pertenece a estratos de ingresos más bajos. La concentración en estos últimos es más acentuada cuando se maneja el concepto de ingreso per-cápita de los hogares (52%), y señala la existencia de un segmento donde deberían rastrearse situaciones de pobreza o marginalidad.

Ingresos Medios de la Ocupación de las VA.

Teniendo en cuenta el ingreso medio de la actividad, en el Cuadro N° 8 se coteja dicho valor con otros agregados que se estiman pertinentes para fines comparativos:

Cuadro N° 8: Ingreso Promedio de la Actividad: análisis comparativo.

CONCEPTOS DE INGRESO	GRUPOS RELACIONADOS	VALOR RELATIVO
Ingreso	VA(muj)/VA(var)	1,11
	VA/Total Ocupados Aglomerado****	0,95
Medio	VA/Pob.c/Ingresos del Aglomerado	0,88
	VA/Mujeres Ocupadas Aglomerado(*)	1,11
	VA/Promedio Total de Informales	1,36

**** Según Ingreso Medio de la Ocupación Principal.

Puede observarse que como ocupación en general su promedio difiere levemente del que corresponde a todas las ocupaciones (principales) del aglomerado, aunque en medida poco significativa (-5%). La posición relativa de las VA se deteriora si el ingreso de referencia es el de todos los perceptores.

Como ocupación femenina, aventaja (en un 11 %) al promedio de ingresos de las mujeres ocupadas, diferencia que es coincidente con la que tienen a su favor en relación a los Vendedores Ambulantes Varones.

En su carácter de trabajadoras del SIU, los ingresos medios de las VA superan al de las ocupaciones informales en 36%, lo que es resultante, sobre todo de una notable diferencia a favor respecto de los asalariados de dicho Sector (+60%).

Horas Trabajadas y Retribución Horaria.

La descomposición del ingreso total obtenido en la ocupación de Vendedor Ambulante, en horas trabajadas y en remuneración por hora puede, en primer término, ser objeto de un tratamiento descriptivo, en donde esta discriminación sea enfocada como una identidad contable que sirve para indicar el grado de variabilidad y la incidencia de cada uno de estos componentes dentro de la retribución global del trabajador.

Sin embargo, en un segundo nivel de análisis, la separación de estos componentes, permite distinguir entre situaciones de sobreempleo a muy bajo nivel de retribución, de otras intermedias en las que la flexibilidad de dicha ocupación proporciona una salida laboral y económica razonable, actuando este oficio como una actividad-refugio que representa una alternativa satisfactoria a la desocupación abierta, o que compite con otras ocupaciones. No obstante, cabe la posibilidad de subsistencia de algunos casos residuales en que dicha solución no resulta ni siquiera parcialmente asequible, aunque sea difícil precisar si ello proviene de restricciones de la ocupación, de otras personales o familiares, o de una combinación de todas ellas.

Finalmente, tratándose de las VA, es ineludible yuxtaponer estas características que provienen del mercado laboral, con la situación de sus hogares, para lo cual interesará hacer intervenir tanto dimensiones estrictamente económicas ligadas al ingreso familiar y a al rol de la vendedora ambulante como aportante, como otras relacionadas con la composición del grupo familiar que están fuertemente articuladas con las posibilidades concretas de ejercicio de esta actividad (p. ej.: existencia de hijos menores que exijan su presencia en el hogar, posibilidades de sustitución de este rol por otro integrante del grupo familiar, etc.).

4- Alcances de la Informalidad.

Características de la Formalización de la Actividad.

Los indicadores elegidos para describir el grado de formalización son: el registro formal de la actividad, pago de impuestos, organización contable y la tenencia de un puesto fijo de venta.

Cuadro N°10: Vendedoras que registran Formalización, según Sexo. (en porcentos).

INDICADORES DE FORMALIZACIÓN	VENEDORES	
	Mujeres	Varones
Registro de la Actividad	17.4	24.7
Pago de Impuestos	26.5	33.59
Organización contable	25.7	27.0
Con puesto fijo	30.3	38.9
Total	100.0	100.0

Del total de casos de Vendedores Ambulantes el 51,85% no posee ningunos de los indicadores mencionados . El resto presenta, al menos un indicador. En las mujeres, casi el 60% de ellas cumple con alguno.

El cuadro N° 10 muestra como se distribuyen los ítems que indicarían algún grado de formalización. En general hay un bajo nivel de legalización del trabajo de vendedor. En ambos grupos es escaso el pago de impuestos (30%), al igual que la administración contable de la actividad.

Al construir un índice simple de formalización tomando los cuatro indicadores a los que se hace alusión se obtiene un valor de 0,55 para las mujeres y 0;41 para los varones lo que estaría indicando nivel de formalización en las actividades comerciales en las VA

Con la finalidad de conocer con algún detalle el alcance que tiene la informalidad o el grado de formalización que es posible encontrar al interior de cada una de estas variables se ha seleccionado uno de los indicadores considerados: la organización contable.

En el cuadro N° 11 se ordenan los ítems que connotan desde una mayor o menor significación de formalización. Una vez mas las mujeres vendedoras, son las que imprimen un mayor control administrativo a su comercio. Aunque sea de manera incipiente, como de llevar un cuaderno para consignar las entradas y salidas (ventas y compras) en forma domestica.

Cuadro N° 11: Grado de Formalización Contable según Sexo. (en porcentos).

INDICADORES DE FORMALIZACIÓN CONTABLE	VENEDORES	
	Mujeres	Varones
Recurre a un contador	2.9	3.0
Libro de entradas y salidas	17.6	4.3
En un cuaderno	79.5	60.0
No registra	-	32.8
Total	100.0	100.0

Potencial de Acumulación de las Vendedoras Ambulantes

En este apartado se analizan tres dimensiones: los excedentes que produce el negocio de vender en la calle, el crédito y los antecedentes ocupacionales de las V.A como un primer inicio a futuras indagaciones que permitan profundizar el estudio sobre el potencial de acumulación que este segmento de trabajo podría tener, objetivo que en este análisis no se cumple, solo se plantea. Otra limitación es la no comparación con sus pares varones.

En el grupo de las vendedoras el 20% no logra excedentes solo hay un intercambio que genera perdidas. Es la franja que se encuentra en niveles de pobreza extrema: “no les alcanza ni para vivir”, rescatando una explicación de ellas. En el resto de las mujeres, casi la mitad lo destina al excedente para consumo inmediato; y un 30% lo invierte en bienes de uso durable para el hogar y por ultimo lo invierte en el negocio. Esta situación muestra la posibilidad que tiene la mayoría de las mujeres de obtener ingreso para sus hogares en actividades que exigen escaso capital y tecnología. Sin duda que gran parte de ellas solo logran para la subsistencia familiar es decir el excedente es para consumo como individuo, pero hay también posibilidades de reinversion, ya sea en el hogar o en el negocio.

Cuadro N° 12: Excedentes y su utilización. (en porciento).

Excedentes de la Actividad	NO	20.3	
	SI	Destinos	
		Para consumo inmediato	45.8
		Invierte en bienes de uso durables	29.1
		Invierte en el Negocio	25.1

Con respecto al requerimiento del crédito, en general las mujeres vendedoras manifiestan no necesitarlo. Las que lo hacen, recurren a parientes y amigos y en muy pocos casos solicitan a bancos oficiales lo prevalece es un circuito informal de crédito, no obstante hay una decisión de tipo empresarial al solicitarlo; pues asume un compromiso de pago de una deuda ante terceros.

Cuadro N° 13 : Requerimiento de Crédito y el Tipo de Fuente. (en porciento).

SOLICITA CRÉDITOS	SI	5.8	ORIGEN	
			Bancos Oficiales	33.3
				Parientes y Amigos
	NO	93.2		

Expectativas

Hay en general en ambos sexos expectativas de continuar con la ocupación de vendedor. En la mujer se observa con mayor intensidad esta decisión (Cuadro 14). Solo un 11.9 % de mujeres y 12.2 % de varones manifiestan la intención de abandonar esta actividad por trabajo asalariado.

Cuadro N° 14: Expectativas Ocupacionales del Vendedor Ambulante según Sexo.
(en porcentos)

EXPECTATIVAS OCUPACIONALES	VENEDORES AMBULANTES	
	Mujeres	Varones
Continuar c/ V. Ambulante	76.2	68.1
Cambiar de Activ o rubro	6.7	8.2
Abandonar la Ocup. de V. A. y Asalariado	11.9	12.2
No sabe / No responde	3.2	11.5
Total	100.0	100.0

Al grupo resuelto a permanecer en la actividad, se les indagó respecto a cómo deseaban continuar en ella. Más de la mitad de las mujeres (68.8 %) respondió que continuarían sin cambios importantes; casi un tercio estaría dispuesta a efectuar cambios ya sea ampliando a otro rubros o realizando más inversiones. Los varones plantean mayores posibilidades de cambio aunque un 8.4 % de ellos presentan indecisiones con respecto a la forma de hacerlo.

CONCLUSIONES

En promedio, los hogares de las VA ocupan una posición intermedia en cuanto a ingresos, si se los relaciona con el conjunto de los hogares urbanos del aglomerado. Esto es así especialmente al considerar el ingreso total de los hogares (en la versión per-cápita su posición se deteriora). No obstante, dentro del cuadro general de la distribución del ingreso de los hogares urbanos según la EPH, se advierte una llamativa concentración de los hogares de las VA en los hogares de bajos ingresos per-cápita (deciles 1 al 4), lo que indicaría la presencia de una fractura importante en las condiciones económicas de los hogares de las vendedoras.

Teniendo en cuenta su condición de trabajo ambulante, es evidente que los hogares de las VA, en promedio, están en mucho mejor situación de ingresos que los de sus colegas de oficio varones, en ambas versiones del ingreso de los hogares. En sus orígenes, esta diferenciación proviene de una mejor retribución de la ocupación, se acentúa por los mayores ingresos del resto de integrantes de los hogares, brecha que se mantiene cuando se ajusta esta última variable con el tamaño de los mismos.

Como trabajo informal, los ingresos de los hogares de las VA no se diferencian significativamente de los que corresponden al total de hogares con trabajadores informales de Sgo.-La Banda; sin embargo, en este agregado se oculta una profunda asimetría entre los hogares de los informales Cuenta Propia y de los informales Asalariados. Con respecto a estos últimos -que definitivamente ocupan dentro del aglomerado una posición muy postergada en materia de ingreso de sus hogares y de la ocupación- las diferencias en favor de los hogares de las VA es notable (llega al 21% en la versión per-cápita).

Si se pasa a los ingresos de la ocupación, puede sostenerse que como ocupación femenina, las VA están bien posicionadas y mejoran aun si, ya en su condición de informales, la comparación se efectúa con el promedio de las ocupaciones informales del aglomerado (diferencia a favor de las VA: 36%). Respecto del todas las ocupaciones del aglomerado, están ubicadas levemente debajo del promedio.

Al descomponer esta última variable en ingreso horario y horas trabajadas, puede inferirse, en primer lugar, que las diferencias en el ingreso total de la ocupación provienen fundamentalmente de las disparidades en la retribución horaria, en tanto que las horas trabajadas presentan una distribución más concentrada en torno de su valor medio. En función del total de horas trabajadas, casi el 50% de los casos considerados se concentran en el estrato medio. En este orden, llama la atención que entre las VA que trabajan pocas horas, existan varios casos de ambulantes con hogares de ingreso per-cápita bajo o medio-bajo, lo que sugiere la necesidad de indagar en las razones de tal limitación (si son de índole subjetiva o si, por lo contrario, obedecen a determinaciones emergentes del mercado). Tampoco deben eximirse de un análisis más profundo, los hogares con VA situados en el otro extremo de esta distribución, es decir los hogares con VA sobreocupadas, puesto que parece evidente que son las dificultades económicas las que requieren de este sobreesfuerzo laboral.

Si el análisis se efectúa por rubros, se observan más allá de esperables heterogeneidades entre rubros, disparidades *dentro* de un rubro que es clásico y dominante en la actividad: el de la venta de ropa, que se *distribuye* entre los tres estratos definidos a este respecto, aunque su presencia es casi excluyente en el correspondiente a los de altos ingresos mensuales (o alta retribución horaria ya que, como se viera, son variables fuertemente correlacionadas). En el estrato de bajos ingresos, no hay una pauta

definida en cuanto a rubros, coexistiendo los más característicos en esta actividad, con pesos similares (venta de golosinas, de ropa, de alimentos y arts. varios).

La actividad informal parece constituir una vía efectiva para la mujer en los hogares con ausencia o disminución de ingresos familiares por efecto de la crisis. Las características que asume esta participación y los beneficios que se derivan de la misma están ligados a las exigencias de los roles reproductivos. La composición y tamaño del hogar, el ciclo domestico que transita y los niveles de instrucción de la mujer definen una participación complementaria o excluyente planteando en todos los casos una sobrecarga adicional a la actividad interna del hogar donde no se manifiesta transformación ni redefinición de roles aún cuando desde lo económico su protagonismo resulte destacado. En las familias nucleares se incrementa el trabajo de la mujer y se tiende a preservar a los hijos fuera de la actividad aún cuando esta se desarrolle dentro del núcleo familiar . La mujer opta por complementar el trabajo asalariado con el del trabajo informal, selecciona el rubro estratégicamente con el fin de realizarlo en forma simultánea como es el caso de la venta de ropa o cosméticos.

Una situación de mayor acondicionamiento e iniquidad se presenta cuando es jefe de familia en hogares con pobreza estructural. La sobre carga social la obliga a reiterar ciclos de crianzas tanto en el cuidado como el sostenimiento económico comprometiendo su participación hasta edades muy avanzadas. Si bien esta situación aparece asociada a la condición femenina, el género en todos los grupos humanos debe entenderse como sostiene Rosaldo (1980), en términos políticos y sociales no en referencia a constreñimientos biológicos sino a formas locales y específicas de relaciones sociales y en particular de desigualdad social.

Bibliografía

- Arriagada, Irma. “ Impacto de la crisis y el ajuste estructural sobre las Mujeres”. Documento presentado en el Seminario Internacional sobre la Feminización de la Pobreza. Montevideo- Uruguay. 1994.-
- Arriagada, Irma; Noordan, Johana; “Las mujeres rurales latinoamericanas y la división del trabajo” en Revista Colombiana, ACEP Bogotá Colombia, 1982.-
- Berger, Marguerite, Buvinic, Mayra “la mujer en el sector informal - Trabajo femenino y microempresa en América Latina”. Edit, Nueva Sociedad. Venezuela. 1988.-
- Beneria, Lourdes. “Reproducción , Producción y división sexual del Trabajo”. Colección Teoría- Ediciones CIPAF. República Dominicana. 1988.-
- Campaña, Pilar. “El Contenido de genero en la investigación en sistemas de Producción”. Documento RIMISP- Chile. 1992.-
- Cortes. F y Cuellar O. “Crisis y Reproducción Social. Los comerciantes del sector informal”. Ciencias Sociales. FLACSO. México. 1990.-
- Cortes, Rosalia “Informe sobre el mercado de trabajo femenino en la Argentina” Buenos Aires, Subsecretaria de la Mujer de la Nación. UNICEF, 1988.-
- De Soto, Hernando. “El otro sendero: Las revolución informal” Diana México. 1987.-
- García Brigida y Oliveira Orlandina. “Trabajo Femenino y vida familiar en México”. El Colegio de México. 1992.-
- Kritz, Ernesto. “El trabajo femenino: actividad domestica y crisis económica. El caso de Argentina. OIT, Perú. 1984.-
- Lazarte, Rolando. “El éxodo hacia la metrópoli - Migración interna y mercado de trabajo”. CEBRAP (Centro Brasileño de Análisis y Planeamiento).-
- Marshall, Adriana, “Empleo temporario y trabajo a tiempo parcial en la Argentina”, Ginebra, Instituto Internacional de Estudios Laborales. Discussion Papers. 1991.-
- Marshall, Adriana “Formas precarias de trabajo asalariado: dos estudios en el área metropolitana de Buenos Aires”, Ginebra. Instituto Internacional de Estudios Laborales. Discussion Papers, 1990.-
- Mezzera, Jaime “Abundancia como efecto de la escasez- Oferta y Demanda en el mercado laboral urbano”. PRENALC. OIT.-
- Oficina Internacional del Trabajo. “El dilema del Sector Estructurado”. Memoria del Director General.- Ginebra, Suiza. 1991.-

- Oficina Internacional del Trabajo. “Promoción del Empleo por Cuenta propia”. Informe VII . Ginebra, Suiza. 1990.-
- Panaia, Marta “Trabajo negro en la Argentina”, Cuaderno N° 4 Instituto de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires, Diciembre de 1991.-
- Portes, Alejandro, “Economía informal en los países desarrollados y en los menos avanzados”. Edit. Planeta. Política y Sociedad. Bs. As. 1990.-
- Portes, Alejandro. “En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada”. Ciencias Sociales. FLACSO. México. 1995.-
- PREALC -OIT. “El sector informal, funcionamiento y políticas”- Chile. 1974--
- Sautu, Ruth, “Oportunidades diferenciales por sexo en Argentina 1970 - 1980” Estudios del Trabajo N° 1 , Enero/ Julio, 1991.-
- Tokman, Víctor. “El Imperativo de actuar - El sector informal hoy”. PREALC. (Programa Regional del Empleo para América Latina).-
- Tokman, Víctor E “El sector informal urbano, dos décadas de análisis”- Consejo Nacional de Cultura y las Artes - México. 1995.-
- Vanes Cartaya. “El confuso mundo del sector informal”. ILDIS (Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales).-
- Yelin, Elizabeth, “La mujer y el mercado de trabajo urbano”, CEDES, Buenos Aires, 1978.-
- Yelin, Elizabeth, Feijoo, Maria del Carmen “Trabajo y Familia en el ciclo de vida femenino: el caso de los sectores populares de Buenos Aires”, 1989.-
- Zurita, Carlos “El Mercado de trabajo en Santiago del Estero” Documento de Trabajo PROIT-INDES. 1996.

NOTAS

¹ “La encuesta Permanente de Hogares (INDEC) define al “Trabajador cuenta Propia” como a la persona que desarrolla su actividad utilizando solo su propio trabajo personal, es decir sin emplear trabajo asalariado y solo con sus propias instalaciones instrumental o maquinaria. También se incluye en esta categoría a la persona que es socio activo de cooperativas de producción o de sociedades de personas que no emplean asalariados y a la persona que es trabajador a domicilio o en su domicilio y que mantiene relación con más de un establecimiento” (Gallart M.A, Cerrutti M. “Los trabajadores por cuenta propia del Gran Bs.As: sus estrategias Educativas y Ocupacionales”. CENEP Bs. As. 1991).

Para la OIT los trabajadores cuenta propia constituyen los trabajadores autónomos (que no tienen asalariados) y empleadores (propietarios de empresas no constituyen en sociedad y en las cuales trabajan ellos mismos) crean empleo para si mismos y para otras personas, entre ellos los trabajadores permanentes y ocasionales, los trabajadores familiares no remunerados y los aprendices (OIT. Informe VII 1990).

² “La OIT denomina “Sector no estructurado a las “muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbana de los países en desarrollo, dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices. Esas unidades disponen de muy poco o de ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares (aunque algunos asalariados del sector estructurado tiene ingresos más bajos que ciertos trabajadores por cuenta propia del sector no estructurado), y su empleo es sumamente inestable. Las unidades de producción no están declaradas ni figuran en las estadísticas oficiales con escaso o nulo acceso a los mercados organizados, a crédito, centros de enseñanza, formación profesional, servicios públicos, sin protección social ni legislación laboral (OIT. El dilema del Sector no estructurado. 1991. Otras definiciones del SIU ver en Portes A. 1990 - 1995. Tokman, V. 1995)-.

³ El trabajo extradoméstico comprende al conjunto de actividades que permiten la obtención de recursos monetarios mediante la participación en la producción o comercialización de bienes y servicios para el mercado. Este puede llevarse a cabo en el hogar (trabajo a domicilio) o fuera de la casa (asalariado de tiempo completo o parcial, patrones, trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remuneradas que contribuyen a la producción de bienes y servicios que se intercambian en el mercado. El trabajo domestico comprende las actividades requeridas para el mantenimiento cotidiano de las familias y la crianza de los niños. Este no es remunerado y generalmente es llevado a cabo por las mujeres (Garcia, B. y Oliveira, O. 1992)-.

⁴ “Genero” considerada como categoría socio-cultural que tiene expresiones diversas de acuerdo a los patrones de relaciones sociales que cada sociedad y/o cultura presenta en un momento histórico determinado . El carácter del género, por lo tanto, está en un proceso de continua transformación, según los cambios que se operan en toda sociedad (Campaña, P.1992)-.

⁵ El estudio sobre los “vendedores ambulantes” corresponde a la primera etapa de la Investigación “La Informalidad urbana en Sgo del Estero, una nueva forma de relaciones sociales y de producción”, que tiene como objetivo general describir comportamientos sociales, culturales, demográficos y económicos de los “cuenta propia informales”, como así también las modalidades que se establecen con el sistema formal. Tiene financiamiento del Sistema de Ciencia y Técnica de la UNSE. Pertenece al Programa de Investigaciones sobre Trabajo y Sociedad del Instituto de Estudios para el Desarrollo Social (INDES) de la Facultad de Humanidades.

⁶ Para definir sobre el universo muestral se tuvo en cuenta, la representación que tiene en el mercado de trabajo el sector informal, los cuenta propia urbanos y los vendedores ambulantes. Para los dos primeros la fuente de datos fue la EPH y para el tercer sector los registros municipales. Representan el 15 % aproximadamente de los vendedores ambulantes existentes en "épocas normales", en el caso céntrico y semicéntrico con mayor concentración de V.A. de la ciudad Capital y La Banda de la Pcia. de Santiago del Estero.

⁷ Los ingresos provenientes de los trabajadores ambulantes se obtuvieron de la "Encuesta a Vendedores Ambulantes" realizada en el marco del proyecto. Para este análisis, se utilizó el concepto de retiro en todos los casos donde fue posible, aunque no pareciera registrarse entre los encuestados una separación precisa entre ingreso, beneficio bruto, beneficio neto y retiros. Donde no pudo aplicarse este último concepto se recurrió, como aproximación, al concepto de "Excedente de Explotación" o de "Beneficio Bruto", lo que puede haber introducido una cierta sobreestimación.

Análisis del Aglomerado Santiago.- La Banda.

Según datos de la EPH de Mayo de 1995 (Cuadro 9), en el mercado laboral del aglomerado Santiago-LaBanda, correspondió a las trabajadoras mujeres un 15% menos de horas trabajadas que a los hombres. Como entre los Trabajadores Cuenta Propia, hubo paridad entre ambos sexos, se deduce fácilmente que la cantidad de horas trabajadas por las mujeres asalariadas tuvo una brecha significativa tanto con la de los hombres de la misma categoría ocupacional, como con las mujeres Cuenta Propia, situándose muy por debajo de ambas. Esto indica que las mujeres ocupan predominantemente puestos asalariados de tiempo parcial o reducido (docencia, servicio doméstico, etc.).

En lo que se refiere al ingreso horario, la relación se invierte, y puede advertirse que la virtual igualdad entre hombres y mujeres cuando se consideran todos los ocupados, se debe a que el mayor ingreso de los varones Cuenta Propia, es compensado por la diferencia favorable a las mujeres asalariadas (su salario horario superó al de los hombres de la misma Categoría Ocupacional en un 11%). Otra conclusión general, pero ciertamente llamativa, es la magnitud en que esta retribución por hora de las trabajadoras asalariadas del aglomerado, excede a la correspondiente a las Cuenta Propia (+71%).

En resumen, el trabajo femenino Cuenta Propia, en general, se caracteriza por una relativamente elevada cantidad de horas trabajadas y por una retribución horaria exigua comparada con el que obtiene el sexo opuesto (en las dos Categorías Ocupacionales) y con el que es propio del trabajo femenino asalariado.

Horas semanales y retribución horaria por categoría ocupacional y sexo.

Cuadro N° 9: Categoría Ocupacional y sexo según horas semanales trabajadas y retribución horaria. Total Ocupados = 100.

CAT. OCUPACIONAL Y SEXO	HS. SEMANALES TRABAJADAS	RETRIBUCIÓN HORARIA
Total Ocupados	100,0	100,0
Mujeres	90,0	99,3
Varones	106,2	100,0
Cuenta Propia	104,0	89,3
Mujeres	104,	64,8
Varones	104,0	100,0
Asalariadas	97,3	107,7
Mujeres	85,2	111,0
Varones	106,0	100,7
VAMujeres	111,0	82,2

En el Cuadro precedente , se puede apreciar que en horas trabajadas, las VA superan moderadamente (11%) al conjunto de ocupados. Sin embargo, esta desigualdad es algo más que compensada por los mejores ingresos horarios del total de ocupados, lo que determina en los ingresos totales las relaciones que figuran en el Cuadro.

Cuando el grupo de referencia son las mujeres ocupadas en Sgo.-La Banda, se mantienen en general estas relaciones, aunque en cuanto a horas trabajadas, el margen a favor de las VA se acentúa (superan al promedio de las mujeres en un 23,3%), lo que tiene su correspondencia en un ingreso mensual de la ocupación más alto que el promedio de la mano de obra femenina del aglomerado.

Comparadas con el total de trabajadores Cuenta Propia, la posición de las VA es notoriamente superior, sobre todo en lo que respecta a ingresos horarios por incidencia directa de la baja retribución por hora de las mujeres de dicha Categoría Ocupacional. Desde luego que en esta variable, son las mujeres asalariadas las que, entre los grupos considerados, exhiben los guarismos más altos.

En síntesis, como trabajo Cuenta Propia femenino, esta ocupación parecería encontrarse en condiciones ventajosas; alternatively, como ocupación femenina en general, exige una mayor cantidad de horas trabajadas y de ese modo puede compensar en el ingreso total, el menor ingreso horario que obtiene en relación al promedio de las mujeres ocupadas (cuyo ingreso horario está muy influenciado por los elevados valores horarios que alcanzan las asalariadas).

Al analizar las frecuencias correspondientes a las VA , se advierte que el 28,3% estuvo en condiciones potenciales de estar incluidas entre los subocupados visibles del aglomerado; de hecho, trabajaron una cantidad de horas que está por debajo de la norma que en la EPH se utiliza como uno de los filtros (el otro es el deseo o la disposición efectiva para trabajar más horas) para el cómputo de los trabajadores subempleados. Ninguno de los casos alcanza niveles extremos (la que menos trabaja lo hace a razón de 24 horas por semana). Pero en la totalidad de los mismos, las ambulantes aportan a hogares de ingreso per-cápita bajo, lo que indica la necesidad de profundizar la indagación para explicar las causas que impiden que se amplíe la cantidad de horas, comportamiento que, como se señalara anteriormente puede estar originado en diferentes razones.

Similarmente, algo más del 21,7% estuvo ocupada por más de 220 hs mensuales, si se acepta que este valor puede funcionar como límite máximo, más allá del cual se encuentran

situaciones de sobreocupación. También entre estas trabajadoras se cuenta una mayoría cuyos hogares tienen medio- bajo o directamente bajo ingreso per-cápita y, además, una retribución horaria igualmente baja, aunque la cantidad absoluta de casos no permite formular generalizaciones con una robustez estadística concluyente.

La descomposición del ingreso mensual de las VA en las dos componentes referidas, arroja una alta correlación entre dicha variable y el ingreso por hora (coeficiente de correlación de Pearson =0,88). Esto induce a sostener que la variabilidad observada en el ingreso total, está fuertemente influenciado por el comportamiento de la retribución horaria (los Coeficientes de Variación de ambas variables alcanzaron valores bastante próximos). Consecuentemente, la cantidad de horas trabajadas presenta una distribución más concentrada alrededor de su media, con un Coeficiente de Variación que se reduce a casi la mitad.

Con el objeto de indagar sobre la posible existencia de patrones en la distribución de los distintos rubros de la venta ambulante, se definieron tres estratos (alto-medio-bajo) en función de los ingresos horarios⁷ De este modo, se pudo apreciar que , la venta de ropa tiende a predominar en los estratos medio y especialmente, alto. En el estrato de bajos ingresos por hora coexisten diferentes rubros (ropa, alimentos, golosinas, artículos varios) con pesos equivalentes. En virtud de la alta correlación anteriormente aludida, los rubros se distribuyen conforme a patrones similares si se los ordena según el ingreso total mensual.

En horas trabajadas, el rubro ropa se concentra algo más en el estrato medio, lo mismo que la venta de golosinas que asciende a los estratos superiores, lo que no basta para mejorar significativamente su ubicación al pasar a los ingresos mensuales.