

Microempresas de mujeres: necesidades de política para su empoderamiento económico¹

María Elena Valenzuela y Sylvia Venegas
Centro de Estudios de la Mujer (CEM)

El peligro del “crecimiento sin empleo” ha llevado a examinar con renovado interés el sector microempresarial,² el cual, por ser intensivo en mano de obra, puede generar nuevos puestos de trabajo a un ritmo más acelerado que el resto de la economía, si es que cuenta con las políticas de fomento adecuadas.

El diseño de políticas orientadas al desarrollo de la microempresa (ME) requiere de diagnósticos e instrumentos estadísticos capaces de captar su heterogeneidad, las limitaciones y las potencialidades que enfrenta cada tipo de microempresario, hombre o mujer, en el marco de los nuevos paradigmas productivos.

Si bien es cierto que todas las pequeñas unidades productivas presentan problemas comunes derivados de la escasez de recursos con que operan y de su inserción marginal en el mercado, estas dificultades adquieren especificidad propia en el caso de las microempresas de mujeres (Almeyda 1996; Mayoux 1995). Sus negocios son de menor tamaño (desde el punto de vista de número de trabajadores y volúmenes de ventas), cuentan con menos activos, las ganancias por hora son más bajas y el radio de acción territorial de sus actividades es más limitado.

¹ Este artículo se basa en una investigación en curso, que se realiza en el Centro de Estudios de la Mujer, con el apoyo de la Fundación Ford. Agradecemos a Oscar McClure, quien nos facilitó el acceso a la base de datos de la Encuesta a Microempresarios, y a Iris Delgado, que realizó el procesamiento de tal encuesta, así como a Berta Teitelboim, jefa del Departamento de Información Social del Ministerio de Planificación y Cooperación (Mideplan), que nos permitió contar con tabulaciones especiales de la Encuesta Casen, las que fueron elaboradas por Ana María Véliz.

² Para efectos de este estudio, se ha definido al sector de microempresarios de acuerdo al tamaño del establecimiento (empresas de hasta 9 trabajadores, incluido el microempresario) y el nivel educativo del microempresario (sin educación superior completa).

Las mujeres se desempeñan mayoritariamente en ocupaciones y rubros que encuentran alta competencia, con problemas de mercado y que son menos lucrativos. En general, ello es consecuencia de su bajo nivel educativo y de su concentración en oficios “femeninos”, aprendidos muchas veces en el hogar, menos valorados socialmente y con retribuciones económicas inferiores. Enfrentan, además, serias barreras para acceder a recursos productivos, tecnología y crédito, debido a factores culturales, sociales y legales, derivados de su condición de género.³ Se desempeñan en un ambiente de mayor aislamiento, y tienen pocos conocimientos de los cambios tecnológicos y de las normas que rigen a las instituciones públicas o privadas que apoyan al sector microempresarial, lo cual dificulta su adaptación a cambios en las condiciones de mercado.

Muchas ME operan en una línea difusa entre la economía familiar y la del negocio. Esto ocurre especialmente cuando las necesidades de sobrevivencia o cualquier emergencia familiar llevan a una fuerte dependencia de los ingresos diarios del negocio, situación que atenta contra su desarrollo económico. Esta línea es todavía más difusa en el caso de las microempresarias que se desempeñan en la vivienda, combinando en el mismo espacio la vida laboral y doméstica. Las responsabilidades familiares y tareas domésticas determinan, además, una menor dedicación horaria de las mujeres a las actividades de la ME,⁴ lo cual incide en la escala del negocio y en su capacidad de acumulación.

En este artículo se sintetizan los rasgos centrales de la microempresa en Chile, confrontando los supuestos y creencias más difundidos acerca de las características y comportamientos económicos de los hombres y las mujeres, con evidencia empírica que confirma en algunos casos, y refuta en otros, tales creencias.⁵ Se identifica la presencia de patrones de género, que contribuyen a caracterizar la participación económica de la mujer, y se sugieren algunos elementos centrales que deberían estar presente en las políticas públicas hacia el sector.

³ Así, por ejemplo, en el caso de las mujeres casadas en régimen de sociedad conyugal, el administrador de los bienes es el marido, lo que limita su actuación económica independiente.

⁴ O una menor cantidad de horas de descanso en el caso de aquellas con jornadas muy largas.

⁵ El análisis se basará en dos fuentes de datos principales: la Encuesta Casen 1998 que, en aspectos cruciales, permite tener una visión del sector microempresarial en el ámbito nacional; y una encuesta especializada levantada por encargo de Mideplan en 1997 a una muestra representativa de 859 microempresarios en las regiones Metropolitana, Quinta y Octava. En estas regiones se concentra el 70 por ciento de los microempresarios del país.

Limitaciones de género para el desarrollo de las microempresas de mujeres

	<i>Limitaciones socioeconómicas (comunes para hombres y mujeres)</i>	<i>Limitaciones de género (específicas para mujeres)</i>
Características del modelo de ME	Bajo nivel de acumulación. Poca separación de contabilidad de la ME y la economía familiar. Baja especialización y alta diversificación de riesgos.	Mayor dificultad nivel de acumula proyecto empres Línea más difusa económico de la l presupuesto fami
Acceso a recursos	Bajo acceso a recursos productivos, tecnología, crédito, información, redes.	Menor acceso a r barreras legales, menor nivel de ir personales.
Disponibilidad de tiempo	Compensa bajos ingresos con mayor dedicación a actividades de la ME.	Menor disponibil por tareas domés suman a las de la
Habilidades / calificaciones	Bajo nivel educativo e insuficiente capacitación técnica y en gestión.	Habilidades en o valorados. Meno mundo público.
Acceso a mano de obra	Rango limitado de opciones. Dificultades para emplear trabajadores más calificados.	Mayor limitación dependencia de t familiares no rem
Acceso a mercados	Barreras a la entrada a mercados más lucrativos. Dependencia de redes sociales.	Segmentación ocl el rango de alterr Cobertura territo

1. La microempresa es una importante fuente de empleo

La mayor importancia de la ME está en su capacidad de absorción de empleo: actualmente se desempeña en ella el 38,9 por ciento de los ocupados en Chile (poco más de 2 millones de trabajadores). El sector microempresarial comprende, además, categorías de trabajadores muy diversas en términos económicos y sociales. La más numerosa es la de trabajadores por cuenta propia (TCP), que representa poco más de la mitad de los ocupados en la ME. Aun cuando los empleadores son numéricamente menos importantes (5 por ciento), sus empresas generan casi el 50 por ciento del empleo en la ME. Los asalariados de estas empresas representan el 40 por ciento de los ocupados del sector microempresarial, y los familiares no remunerados (FNR), un 3,5 por ciento. No hay mayores diferencias entre hombres y mujeres con respecto al peso en cada categoría, excepto entre los FNR, donde las mujeres están sobrerrepresentadas. Las microempresas pequeñas (entre 2 y 5 ocupados) son casi cinco veces más numerosas que las de mayor tamaño (entre 6 y 9 trabajadores). Sin embargo, la proporción de asalariados que se desempeñan en las primeras es poco más del doble de los que se ocupan en las de mayor tamaño.

De los 926 mil empleos creados entre 1990 y 1998 en el país, 286 mil corresponden al sector microempresarial, y de ellos un 57 por ciento fue ocupado por mujeres. El empleo femenino en la ME creció a un ritmo mucho mayor que el masculino: la

tasa de crecimiento promedio anual de las mujeres casi duplicó a la masculina entre 1990 y 1994, en tanto la superó casi 18 veces entre 1994 y 1998.

El mayor dinamismo en materia de creación de empleo fue el registrado por los empleadores (especialmente las empleadoras) de microempresas pequeñas (entre 2 y 5 trabajadores). El segundo grupo más dinámico fue el de las asalariadas ocupadas en microempresas pequeñas. Los trabajadores por cuenta propia, en cambio, prácticamente se estancaron.

2. Realidades sobre la microempresa en Chile

a) Las mujeres se concentran en un menor número de rubros, los cuales, en general, corresponden a extensiones del trabajo doméstico.

La segmentación ocupacional por sexo es uno de los fenómenos que más incide en la desigualdad de las mujeres en el mercado laboral: está directamente asociado a sus menores ingresos y sus dificultades para hacer carrera. Este fenómeno también se expresa en la ME, a través de una separación entre oficios femeninos y masculinos y una mayor concentración de mujeres en pocos oficios. Un 72,4 por ciento de las mujeres (y 46,9 por ciento de los hombres) se concentra en diez rubros. Esto indica que los hombres tienen una mayor variedad de opciones y posibilidades de adaptarse a los requerimientos del mercado.

Aun cuando la mayor expresión de segregación se manifiesta en los oficios más tradicionales, dominados casi exclusivamente por un sexo (Confección para las mujeres y Servicios de Reparación para los hombres), la segmentación por sexo también se presenta, aunque en menor grado, al interior del resto de las subramas.

El comercio domina la actividad microempresarial, con más de la mitad de las mujeres y un tercio de los hombres en esta rama. En ella, la variedad de actividades responde tanto al tipo de producto que se vende como a las condiciones en que se comercializa. Las mujeres se concentran principalmente en la venta establecida de alimentos y abarrotes, en tanto los hombres tienen una mayor presencia en el comercio establecido de productos no alimenticios (Otros Comercios), en ferreterías, venta de diarios y de combustibles.

El sector productivo es el segundo en importancia, y también registra un patrón de género. Las mujeres se concentran en Confección y Tejidos y los hombres son mayoría en Otras Manufacturas y Construcción, en los rubros de mueblería, metalmecánica, y en fabricación de casas y piezas. Al interior de esta subrama, las mujeres tienen una fuerte presencia en oficios tradicionales, como la elaboración de alimentos (pastelería, amasandería) y algunas artesanías, pero también se ubican en áreas menos tradicionales, como mueblería.

En Servicios se concentra alrededor de un cuarto de los ME.⁶ Las reparaciones ocupan un lugar central en la ocupación masculina, asociadas, en general, a artículos menores. En Otros Servicios, se observa una alta proporción de mujeres en peluquería, en menor medida en servicios técnicos y como promotoras, y están también in-

⁶ Cabe destacar que la distribución de las microempresarias por rama difiere radicalmente de la que caracteriza al total de las ocupadas: el Comercio tiene para dicho grupo una

gresando en áreas menos tradicionales, como el transporte escolar. Los hombres que se desempeñan en esta subrama se concentran en oficios menores (jardinero, cargador, instalador de alfombras) y en el transporte.

La evolución de la segmentación ocupacional muestra para Chile una leve tendencia de integración (Todaro, Mauro y Yáñez 2000). El comportamiento de las cohortes más jóvenes en la microempresa parece indicar un fenómeno similar. Así, las mujeres de menos de 35 años, que, además, presentan niveles de educación más altos, registran patrones de inserción levemente diferentes. Tienen una mayor presencia en Otras Manufacturas y Otros Comercios, aunque mantienen una presencia importante también en la Confección.

b) Las ME de mujeres se sustentan más frecuentemente en la mano de obra familiar no remunerada y, a la inversa, les resulta más difícil aproximarse al modelo empresarial, basado en la contratación de asalariados.

El tipo de relaciones laborales es habitualmente considerado como un indicador del nivel de desarrollo “empresarial” de las ME.⁷ El nivel más básico corresponde a los TCP, hombres y mujeres, y el más avanzado a las ME que, como cualquier otra empresa, se sustentan en fuerza de trabajo asalariada. Existen dos categorías intermedias, que expresan la situación de ME familiares: una próxima a la situación de los TCP, que solo cuenta con la ayuda no remunerada de familiares; y otra en que, además, del microempresario o microempresaria, existen una o más personas (socio y/o familiar) que también perciben un ingreso.

Desde esta perspectiva, los datos confirman que las ME de mujeres tienen un menor desarrollo. Con mayor frecuencia funcionan exclusivamente con mano de obra familiar no remunerada, lo cual es habitualmente considerado como uno de sus problemas específicos, en tanto remiten a la existencia de límites difusos entre la actividad económica de las mujeres y sus responsabilidades domésticas, por una parte, y a condiciones de mayor precariedad, por otra.⁸

Aun cuando tanto en las ME de hombres como de mujeres la categoría de TCP es modal en todas las ramas de actividad, se observan algunas diferencias que cabe destacar. El Comercio Establecido de Alimentos y Otros Comercios se caracterizan por una mayor presencia de familiares no remunerados, independientemente del sexo del microempresario. En el sector productivo, la situación difiere por subrama. En las Confecciones y Tejidos hay un predominio de trabajadoras por cuenta propia, en tanto en Otras Manufacturas y Construcción el peso de los asalariados es significativamente mayor.

importancia claramente mayor, y ocurre exactamente lo contrario con Servicios. Considerando que esta última rama es de las más dinámicas, la escasa presencia que la misma tiene en las ME de mujeres es un factor que debería ser corregido con el apoyo de políticas apropiadas.

⁷ Hay estudios que también analizan esta dimensión como parte de un proceso de movilidad ocupacional ascendente, puesto que existe evidencia de que una alta proporción de los microempresarios, y en particular los TCP, previamente se desempeñaba como asalariado en el mismo rubro (Wormald y Rozas 1996).

⁸ Véase, por ejemplo, Nichols (1998); ILO (1995).

Dado que las ME a cargo de hombres son más complejas, ellas tienen también un mayor número de trabajadores y sus operaciones alcanzan una escala mayor. Un 17,5 por ciento tiene tres o más ocupados, cifra que en las ME de mujeres es de 11,7 por ciento. Esta desigualdad entre hombres y mujeres tiende, además, a aumentar con la educación: un 6,6 por ciento de las ME de mujeres y 9,4 por ciento de las ME de hombres con baja educación (básica incompleta o menos) tiene tres o más ocupados. Estas cifras suben a 14,2 por ciento y 23,2 por ciento respectivamente entre quienes tienen educación media completa o más.

cl Las ME de mujeres tienen niveles de rentabilidad y montos de ventas mensuales inferiores a los de los hombres.

El nivel de ganancias que logran las ME es bajo. Las mujeres obtienen una rentabilidad⁹ promedio inferior en 17,8 por ciento a las de los hombres, lo que es una expresión de su precariedad e incide en su capacidad de acumulación y crecimiento. Sin embargo, los promedios tienden a suavizar las diferencias. Es así como el porcentaje de mujeres que se ubica en el tramo inferior de rentabilidad —hasta 300 pesos por hora de trabajo de la ME (38,1 por ciento)— supera en más de 10 puntos al valor correspondiente a los hombres (26,9 por ciento).¹⁰ A la inversa, las mujeres que logran los mayores niveles de rentabilidad —más de 1.500 pesos por hora— representan una fracción marginal del total de microempresarias (5,4 por ciento) y también una proporción significativamente menor a la que se registra entre los hombres (9,1 por ciento).

La menor rentabilidad de las mujeres está asociada a su inferior nivel educacional, así como a su concentración en algunos rubros con problemas de mercado, como la Confección, en el cual un 41,5 por ciento de las ME se ubica en el tramo inferior de rentabilidad. Por su parte, las ME que utilizan mano de obra familiar no remunerada (mayoritariamente a cargo de mujeres), a pesar de sus menores costos, no se destacan por lograr mayores ganancias por hora, lo cual sugiere que el aporte de esta mano de obra gratuita es un factor relevante para el mantenimiento de tales negocios.

Los mayores montos de ganancia mensual se producen en el Comercio Establecido de Alimentos, y los menores se registran en el Comercio no Establecido de Alimentos, tanto para hombres como para mujeres. Las mayores diferencias entre hombres y mujeres se registran en el Comercio no Establecido (34,4 por ciento), en el cual las mujeres presentan ganancias extremadamente bajas. En Otros Comercios, con una mayor presencia de mujeres jóvenes, más educadas y en oficios no tradicionales, se observa la menor disparidad entre hombres y mujeres (un 15 por ciento).

La mayoría de las tendencias centrales descritas en los párrafos anteriores respecto a las ganancias mensuales, se observa también con relación a los montos absolutos de ventas mensuales.¹¹

Los niveles de venta mensual de las ME son bajos: un 57 por ciento de las mujeres, y 48 por ciento de los hombres, registra ventas mensuales inferiores a 300.000 pesos. En todos los tipos de ME, las ventas promedio son inferiores en las ME de mu-

⁹ Se calculó restando a las ventas totales, el total de gastos y dividiendo por el total de horas trabajadas por todo el personal de la ME.

¹⁰ Esta cifra y las siguientes corresponden a pesos de 1997.

jeros. Las mayores diferencias se producen entre los trabajadores por cuenta propia, cuyo nivel de venta, de por sí bajo, lo es todavía más en el caso de las mujeres (72,6 por ciento tiene ventas bajo 300.000 pesos). Revisando el comportamiento de las ramas, entre las mujeres, los menores volúmenes de venta (inferiores a 100.000 pesos mensuales) se registran en la Confección (40 por ciento) y el Comercio no Establecido (33 por ciento). Los hombres en Servicios de Reparación son los que registran una mayor proporción de ventas en el nivel más bajo (25 por ciento). Los mayores volúmenes de ventas se producen en el Comercio Establecido de Alimentos.

d) Las mujeres invierten menos en el negocio.

Como consecuencia de los bajos niveles de ventas mensuales y rentabilidad de las ME, una pequeña fracción realiza inversiones en el negocio, y el monto de estas es bajo: 18,4 por ciento de las mujeres y 24,2 por ciento de los hombres invirtió en el negocio en los últimos 12 meses. Existe una estrecha relación entre el nivel de rentabilidad y ventas de la ME y la decisión de invertir en ella. El sector en que se han realizado inversiones en mayor proporción es el de Otras Manufacturas y Construcción, que registra un nivel relativamente alto de rentabilidad y ventas, y el que registra menos inversiones es el de Comercio no Establecido, que presenta las ventas y rentabilidad más baja.

Las altas inversiones en Otras Manufacturas y Construcción son compartidas por hombres y mujeres, debido a que este sector requiere de una permanente renovación tecnológica para enfrentar las nuevas demandas de mercado. Las microempresarias de la Confección y de Otros Servicios realizaron también inversiones, en lo que parece tratarse de un esfuerzo por adecuarse a un mercado que requiere mayor especialización, lo que muestra que también en estos oficios tradicionales, con bajos ingresos, hay un grupo preocupado y en condiciones de mejorar y aumentar activos.¹² Entre los hombres, el rubro en que con mayor frecuencia se han realizado inversiones es Comercio Establecido de Alimentos, lo que marca una preocupación que no se observa en las mujeres de este rubro.

Los microempresarios que realizaron inversiones, destinaron un promedio de 570.000 pesos al año (47.500 pesos mensual promedio), un 35 por ciento superiores al de las mujeres. Los montos invertidos varían significativamente según el tipo de ME: los mayores se realizaron en las ME con familiares no remunerados y con asalariados, y los menores entre los TCP. Podría suponerse que la tasa de inversión de las ME que operan con FNR muestra su capacidad de acumulación sobre la base de mano de obra gratuita.

e) Las microempresarias trabajan con un nivel tecnológico menor y el valor de sus activos fijos es inferior.

¹¹ El período de referencia de la pregunta de la encuesta sobre ventas mensuales es el mes anterior al levantamiento de la misma (entre abril y agosto de 1997).

¹² Una situación similar sucede con los hombres en Servicios de Reparación, un 26,2 por ciento de los cuales no ha realizado inversiones.

El valor promedio de activos fijos de las mujeres es inferior al que registran los hombres, lo que, además de indicar diferencias en cuanto a la cantidad y calidad de las maquinarias, equipamiento e instalaciones, reflejan que las mujeres tienen menos capacidad de inversión y acumulación. Esta desigualdad es considerablemente mayor en Otras Manufacturas y Servicios. En los rubros tradicionalmente femeninos, como Confección, el valor de los activos es inferior al del promedio de las mujeres.

Las diferencias entre mujeres y hombres no solo se expresan en los montos, sino también en el tipo de activos: entre las mujeres son más importantes el mobiliario y local, en desmedro de las maquinarias, herramientas, utensilios, y vehículos y equipos de transporte. Esta situación confirma hallazgos de otros estudios, que coinciden en señalar que las ME de mujeres tienen un nivel tecnológico aun menor que el de los hombres —que, en general, es también bajo—, lo cual afecta negativamente sus posibilidades de competir en un mercado de bienes y servicios caracterizado por una constante y veloz innovación tecnológica.

Las mujeres también presentan diferencias de acuerdo a su posición en el hogar. La dificultad de las jefas de hogar se refleja con claridad en su menor capacidad de acumulación en comparación con las mujeres que cuentan con pareja. En la medida en que estas últimas comparten la manutención del hogar, disponen de mayores recursos para capitalizar, por lo que el valor de sus activos es mayor (26,2 por ciento de jefas en comparación con el 41,3 por ciento de cónyuges con activos sobre un millón de pesos). Entre los hombres, en cambio, la situación es similar, independientemente de su posición en el hogar.

f) La cadena productiva no llega a las microempresarias.

Las modalidades y canales de comercialización constituyen aspectos claves para alcanzar mayores niveles de rentabilidad. En general, el proceso de comercialización es territorialmente más restringido y más simple entre las microempresarias, especialmente las de menor educación y mayor edad.

El principal lugar de comercialización de los microempresarios es su comuna de residencia, tanto para hombres como para mujeres, aunque más acentuadamente en estas. Existe una proporción significativamente menor de mujeres que abarca otras comunas de su región (8,4 por ciento, frente a 32,7 por ciento de los hombres) y los radios territoriales extra-regionales, que incluyen ventas fuera del país, son marginales para ambos. Esto trae consecuencias de mercado importantes, ya que su entorno tiene escaso poder adquisitivo. El negocio se sustenta, por lo tanto, en las redes sociales más cercanas, sin mayor vinculación con el sector más moderno y dinámico de la economía.

Por otra parte, la absoluta mayoría de los microempresarios (86 por ciento de las mujeres y 75,3 por ciento de los hombres) vende solo al público consumidor. Ello es indicativo de que este sector no establece vínculos económicos relevantes con empresas de mayor tamaño, como podría haberse esperado producto de los cambios en las formas de organización de la producción (a través de subcontratación y externalización de funciones y partes de la producción), articulación que se considera central para lograr mejorar las condiciones económicas de la ME. Considerando que solo 4,5 por ciento de las mujeres y 15,2 por ciento de los hombres se vincula económicamente a empresas o instituciones, habría que concluir que los encadena-

mientos entre empresas mayores y menores casi no están llegando hasta el sector microempresarial, y menos a las mujeres que a los hombres.

g) Casi la mitad de las microempresarias trabaja en la vivienda.

El lugar de trabajo de los microempresarios reafirma que, como conjunto, las mujeres trabajan en condiciones más precarias, puesto que un alto porcentaje de ellas (46,9 por ciento) debe ocupar la vivienda. Esto implica que las mujeres se desempeñan en una situación de mayor aislamiento, y posiblemente con menores condiciones de seguridad y comodidad para ellas y sus familias. Ello dificulta, además, la separación entre las actividades propias de la ME y la vida doméstica, con efectos negativos sobre el desempeño de la mujer como microempresaria y sobre su posición en relación con el resto de los miembros del grupo familiar.

Habitualmente se piensa que la vivienda es el lugar preferido por las mujeres para trabajar, porque permite combinar el trabajo con las tareas domésticas y de cuidado de niños. Los datos muestran que la vivienda como lugar de trabajo está asociada al ingreso del hogar, más que a la presencia de niños pequeños. Las mujeres que realizan su trabajo en la vivienda son las más pobres y probablemente carecen de recursos para instalarse en un local independiente.

Las mujeres menores de 35 años, en plena etapa reproductiva y con mayor probabilidad de tener hijos pequeños, se desempeñan con menor frecuencia en la vivienda (35,1 por ciento) en comparación con las mujeres mayores. Al contar con mayores opciones, por su mayor educación, las microempresarias jóvenes privilegian el trabajo fuera de la casa.

h) El crédito: un recurso escaso para el sector microempresarial.

Una amplia mayoría de los microempresarios (85 por ciento, incluidos hombres y mujeres) no había recibido ningún tipo de apoyo en los doce meses anteriores a la aplicación de la encuesta. Entre aquellos que sí habían contado con alguno, el crédito ocupa el primer lugar (poco menos del 10 por ciento, sin diferencia entre mujeres y hombres). Esto confirma la relevancia que el apoyo crediticio ha adquirido entre los servicios disponibles para este sector frente a los cursos de capacitación, que tienen también alguna importancia (alrededor del 5 por ciento), y la casi nula frecuencia de la asesoría técnica y en gestión. Las cifras indican, además, que estos apoyos no estaban vinculados entre sí.

El perfil de los microempresarios y microempresarias que han recibido crédito corresponde a quienes se encuentran en una situación menos precaria: tienen mayor nivel educacional, y pertenecen a hogares con un nivel de ingresos más alto. En el caso de las mujeres, se trata fundamentalmente de aquellas que se ubican en Otras Manufacturas y en Otros comercios (no de alimentos), en actividades menos tradicionales. Los hombres que se desempeñan en Otros Comercios y en Comercio no Establecido son, por su parte, los que en mayor proporción han recibido crédito.

3. Mitos sobre la microempresa en Chile

251

a)“El sector microempresarial concentra una alta proporción de hombre y mujeres ocupados, en situación de pobreza”.

Este equívoco se asocia a la insuficiente consideración de las diferencias socioeconómicas que existen al interior del sector, del impacto positivo de la participación económica de las mujeres sobre la situación de pobreza de los hogares, y del hecho de que la pobreza constituye una barrera para el desarrollo de actividades microempresariales.

Si se considera que la incidencia de la pobreza en el total de ocupados del país es de 12 por ciento, resulta evidente que solo los asalariados (hombres y mujeres) del sector de las ME están particularmente afectados por este problema, con un quinto de ellos en esta situación. Para los TCP, esta cifra es de 11,6 por ciento; o sea, una fracción muy semejante a la del conjunto de ocupados e incluso menor que la correspondiente al total nacional de asalariados con un nivel de escolaridad semejante (16,5 por ciento). Entre los empleadores de ME la pobreza es virtualmente inexistente (1,5 por ciento), tal como ocurre con el total de empleadores del país (1,2 por ciento de pobres).

La gran diferencia en los porcentajes de pobres entre TCP y empleadores del sector de ME, refleja la mayor precariedad de las iniciativas económicas de los primeros. Además, una proporción relativamente alta de los TCP se encuentra en situación de vulnerabilidad económica —un cuarto pertenece a hogares cuyos ingresos per cápita superan ligeramente la línea de pobreza (2 a 4 canastas básicas)—, lo que es igualmente poco frecuente entre los empleadores (8,8 por ciento).

En los hogares de los asalariados la vulnerabilidad es también mayor, más de un tercio de los casos, con lo cual se puede estimar que ni siquiera la mitad tiene una situación económica aceptable. Según estimaciones de la Cepal (1997), el “umbral de ingreso mínimo respecto al bienestar” se situaría en 2,5 veces la línea de pobreza, vale decir, cercano a las cuatro canastas básicas.

Tal como ocurre en el conjunto del país, el trabajo femenino en la ME tiene un impacto positivo muy significativo sobre la incidencia de la pobreza, puesto que este problema es notoriamente menor en los hogares de las mujeres.

Esto se observa incluso en los hogares de las asalariadas, cuyo nivel de pobreza (10,2 por ciento) es menos de la mitad del que se registra en los hogares de los hombres asalariados del sector, situándose solo ligeramente por sobre el que registran los hogares del total de ocupadas del país (8,8 por ciento).¹³

El aporte económico de las ocupadas en la ME no logra, sin embargo, disminuciones sustantivas de los porcentajes de hogares en situación de vulnerabilidad económica respecto a los hombres en ninguna de las tres categorías ocupacionales que lo componen. La desigualdad de ingresos entre hombres y mujeres al interior de la ME, que de hecho afecta al conjunto de la fuerza de trabajo del país, es uno de los factores que más directamente incide sobre tal situación.¹⁴

En consecuencia, los menores niveles de pobreza que se observan en los hogares de las mujeres ocupadas en la ME se deben en gran medida a la existencia de un mayor número de perceptores de ingresos; esta situación es particularmente notoria entre las asalariadas, cuyos hogares son, a su vez, los que registran la mayor diferencia

¹³ En los hogares de los hombres asalariados de la ME, en cambio, la incidencia de la pobreza es casi el doble de la existente en los hogares de los ocupados de sexo masculino (24,4 por ciento y 13,8 por ciento, respectivamente)

en niveles de pobreza con respecto a los hogares de los hombres de igual posición ocupacional.

Lo anterior implica también que los hogares con jefatura femenina suelen tener mayores dificultades para solventar las necesidades básicas del hogar, puesto que la mayoría se caracteriza por la ausencia del cónyuge y, por tanto, de un ingreso generado por un hombre adulto.¹⁵ Esta desventaja es notoria entre las mujeres asalariadas en ME y las TCP que son jefas de hogar, las que registran un nivel de pobreza que duplica al existente entre las cónyuges de igual posición ocupacional.

Por último, para dimensionar en su justa medida la relación entre microempresa y pobreza, es necesario considerar que para los pobres el desarrollo de una actividad microempresarial, aunque sea en pequeña escala, presenta mayores dificultades. La viabilidad de estas iniciativas económicas depende de la disponibilidad de, al menos, algunos recursos como capital inicial básico, acceso a redes y un perfil personal determinado (asociado a escolaridad, rasgos emprendedores, conocimientos técnicos). Vale decir, a la inversa de lo que suele creerse, la situación de pobreza representa un escollo para el desarrollo de actividades independientes, mientras que el trabajo asalariado en la ME, y también en el servicio doméstico en el caso de las mujeres, representan formas de inserción laboral con menores barreras de entrada para los pobres.¹⁶

b) “El sector microempresarial es un ‘refugio’ frente a la incapacidad de absorción de mano de obra del sector ‘moderno’ de la economía, especialmente en el caso de las mujeres”.

Con frecuencia se asimila la posición de los microempresarios, y especialmente de las mujeres que trabajan por cuenta propia, a una inserción transitoria en el mercado laboral, con jornadas parciales o muy variables, asociada a los ciclos de la llamada economía “moderna” o “formal”. Desde esta perspectiva, se trataría de una categoría “residual”, de fácil entrada, dados los bajos requerimientos de capital y tecnología (Infante y Vega-Centeno 1999). Si así fuera, cabría esperar que en períodos de crecimiento económico sostenido este sector tendiera a contraerse, ocurriendo lo inverso cuando las tasas de crecimiento económico son bajas. Sin embargo, tanto los datos agregados respecto a la evolución de la ocupación en el sector como la evidencia sobre el tipo de integración de los microempresarios al mercado laboral, no sustentan tales postulados.

En materia de empleo, las tendencias experimentadas por el sector microempresarial entre 1990 y 1998 muestran que la tasa de crecimiento global de la ocupación se mantuvo prácticamente constante en poco más de 1,0 por ciento, según la Encuesta Casen, a pesar de los efectos de la crisis asiática, que se comenzaron a apreciar a

¹⁴ Según la Encuesta Casen 1998, los ingresos promedios de la ocupación principal de las mujeres representan un 70,1 por ciento del que perciben los hombres (Mideplan 1999).

¹⁵ Solo un 12,3 por ciento de las jefas de hogar es casada o convive, condición que en cambio registra un 90,9 por ciento de los jefes (Mideplan 1999a).

¹⁶ Cabe destacar que el 53,1 por ciento de las mujeres ocupadas en el servicio doméstico (puertas afuera) pertenece al 40 por ciento más pobre de los hogares, proporción que para el total de ocupadas es solo de 25,4 por ciento (Mideplan 1999).

partir del año 1998. De acuerdo a esta fuente, no hay indicios de que dicha crisis, y el consecuente aumento del desempleo, hubiese generado un mayor crecimiento de los ocupados en este sector.¹⁷

Dentro de este marco global, que apunta más bien a la estabilidad de la ocupación en el sector microempresarial,¹⁸ existen algunas tendencias particulares según género y categoría ocupacional que vale la pena mencionar.

En primer lugar, la estabilidad resulta de comportamientos distintos de hombres y mujeres que se ocupan en el sector. Para los primeros parece particularmente poco convincente la hipótesis del sector de ME como un “refugio” frente a las crisis de la economía formal. La comparación de los períodos 1990-1994 y 1994-1998 muestra una disminución de la tasa de crecimiento en casi todas las categorías, siendo este crecimiento nulo o negativo en las categorías más numerosas para el segundo período (0,1 por ciento para trabajadores por cuenta propia y -0,5 por ciento para asalariados), e incluso por debajo del escaso aumento que experimenta el total de ocupados de sexo masculino en el país durante el cuatrienio 1994-1998 (0,3 por ciento). Las mujeres, en cambio, experimentan en este segundo período un incremento de su tasa de crecimiento en la ME respecto al cuatrienio anterior, aunque sin mayor diferencia con la tasa de incremento de la ocupación femenina global.¹⁹ En segundo lugar, los trabajadores familiares no remunerados tienen un comportamiento que sigue los patrones esperados desde la hipótesis del “refugio”, y muestra una alta sensibilidad frente a los cambios en los ritmos de crecimiento económico. En momentos de crisis, esta mano de obra familiar probablemente permite abaratar costos, al ser ocupada como reemplazo de asalariados. Estos cambios se sustentan principalmente en salidas y entradas de hombres (-13,9 por ciento entre 1990 y 1994 y 7 por ciento en el período 1994-1998), mientras que las mujeres mantienen un crecimiento positivo pero de bajo perfil a lo largo de todo el período (0,1 por ciento y 1,6 por ciento, respectivamente).

Por último, aunque los empleadores mantienen tasas de crecimiento altas en comparación con el resto de los ocupados a lo largo de todo el período, los cambios que se registran muestran también un impacto negativo importante de la crisis económica sobre la velocidad de creación de microempresas. De hecho, entre 1994 y 1998, los empleadores del sector de ME crecieron a un ritmo significativamente inferior al del total de empleadores del país (4,3 por ciento y 7 por ciento respectivamente), revirtiendo la tendencia del cuatrienio anterior. Este cambio indica que, como cabía esperar, los primeros sufrieron los efectos de tal crisis con mayor rigor,²⁰ impacto que fue más severo para las mujeres, las cuales experimentaron una caída de su ritmo de crecimiento de 16,5 por ciento a 6 por ciento. No obstante lo anterior, su importancia relativa entre los empleadores del sector de la ME en 1998 es superior a la que registran en el total de empleadores del país (28,5 por ciento y 25,9 por ciento, respectiva-

¹⁷ Según la misma fuente, la tasa de desocupación aumentó de 6,8 por ciento en 1994 a 10 por ciento en 1998 (Mideplan 1999b).

¹⁸ El sector representaba un 43 por ciento de la ocupación en 1990, para luego mantenerse en torno al 39 por ciento a partir de 1994.

¹⁹ En el período 1990-1994, la ocupación femenina en la ME creció un 2,7 por ciento, tasa que se incrementó a 3,2 por ciento entre 1994 y 1998, cuando el crecimiento del empleo femenino total fue de 3,1 por ciento.

mente), diferencia que expresa sus dificultades para desarrollar proyectos empresariales de mayor escala.

La relativa estabilidad del sector de la ME que muestran los datos agregados sobre ocupación en el mismo, es consistente con las cifras respecto a la antigüedad de la actividad de los microempresarios y con el hecho de que la edad es uno de los principales factores asociados a las diferencias de permanencia como tales.

La antigüedad promedio supera los diez años y una mayoría de microempresarios (54,8 por ciento de las mujeres y 62,4 por ciento de los hombres) tiene una permanencia superior a cinco años en esta actividad, cifra significativa, puesto que la mortalidad de las empresas es especialmente alta en los primeros tres a cinco años de vida (Nichols 1998). La menor antigüedad de las mujeres se asocia a que ellas son más jóvenes y a que tienen tasas de incorporación al sector microempresarial superiores a las de los hombres.

Tanto entre hombres como entre mujeres, la antigüedad tiende a ser mayor en los rubros tradicionales. Las proporciones más altas de mujeres cuya actividad tiene once o más años corresponden a quienes trabajan en Confección (35,4 por ciento) y en los hombres a Servicios de Reparación (44,9 por ciento). A su vez, en Otras Manufacturas, subsector con un mayor peso de oficios “no tradicionales”, se registra la menor antigüedad entre las mujeres (17,8 por ciento).

La mayor antigüedad no implica una mayor rentabilidad, tampoco un mayor volumen de ventas o, en términos generales, evidencia de un proceso de acumulación, dificultad que debe ser parte de la explicación del abrumador predominio de los TCP con relación a los empleadores. Si bien este problema afecta tanto a hombres como a mujeres, las desigualdades entre ambos se incrementan con el tiempo, lo que indica que las mujeres tienen aún mayores dificultades que los hombres para consolidar su actividad microempresarial.

c) “Las mujeres que se dedican a la microempresa lo hacen como una actividad secundaria”.

Las jornadas laborales que se dedican a la actividad microempresarial indican que, en su mayoría, las microempresarias y microempresarios están plenamente integrados al mercado laboral. Más de la mitad tiene jornadas que superan largamente la normal: 56,5 por ciento trabaja 49 horas o más por semana, cifra que es además superior a la del total de ocupados.²¹ Por tanto, las condiciones de trabajo son más difíciles para este sector, la sobrevivencia de este tipo de unidades económicas se sustenta a menudo en la sobreexplotación, y la sobrecarga que significa asumir roles económicos y domésticos dentro del hogar es para las microempresarias considerablemente mayor que para el resto de las trabajadoras.

²⁰ Entre 1990 y 1994, los empleadores del sector ME crecieron un 10,5 por ciento, tasa que para el total nacional respectivo fue de 9,3 por ciento.

Entre las mujeres, las jornadas parciales son, sin embargo, algo más frecuentes; poco más de un tercio de ellas dedica menos de una jornada completa a su actividad microempresarial, proporción que entre los hombres representa un cuarto del total. Esta diferencia es uno de los indicadores de que las primeras son un grupo más heterogéneo y que posiblemente el peso del autoempleo de subsistencia es mayor entre ellas.

Tal heterogeneidad responde, por lo menos en parte, a la mayor concentración de mujeres en oficios “tradicionalmente” femeninos, que a su vez se concentran en microempresas unipersonales, y que son los que más frecuentemente se asocian a jornadas más cortas. Esta situación es probablemente una expresión más de los problemas de mercado de estos rubros, puesto que en los hogares de las mujeres que tienen jornadas más cortas los ingresos del trabajo son significativamente menores que en el resto, a pesar de tener un mayor número de perceptores de dichos ingresos. La pertenencia de estas mujeres a estratos socioeconómicos más bajos es confirmada por el hecho que tienen menor escolaridad.

d) “Como fuente de empleo, el sector microempresarial es relativamente más importante para las mujeres que para los hombres”.

El peso relativo de las mujeres en el total de personas ocupadas en la ME es inferior al que tienen en el conjunto de ocupados del país (31,4 por ciento y 35,7 por ciento, respectivamente), lo que indica que ellas tienen más barreras de entrada a este que a otros sectores de la economía. Esta diferencia es particularmente notoria para la categoría de trabajadores por cuenta propia (29,1 por ciento de mujeres), a pesar de su mayor flexibilidad para organizar el trabajo y, por tanto, para conciliar las tareas domésticas y las responsabilidades laborales.

También entre los empleadores del sector de ME, las mujeres tienen un peso relativo bajo (28,5 por ciento), aunque mayor al que logran en empresas de mayor tamaño, lo que confirma sus reconocidas dificultades para acceder a puestos de poder. De hecho, la única categoría ocupacional claramente feminizada dentro de la ME corresponde a los familiares no remunerados, la más precaria de todas, con 59,5 por ciento de mujeres.

e) *“Las microempresas de mujeres son más informales que las de hombres”.*

Un primer elemento que cabe considerar en este ámbito, es que no existen diferencias en cuanto a la distribución de las mujeres y los hombres entre las distintas categorías ocupacionales que conforman este sector, especialmente que ellas, al igual que los hombres, trabajan preferentemente en forma individual, lo que bien puede considerarse una expresión de la fragilidad económica del sector.

El análisis específico de la informalidad de las microempresas involucra varias dimensiones. La información disponible se refiere a tres de las más relevantes: el sis-

²¹ Según la Encuesta Casen 1996, solo un 36,5 por ciento de los(as) ocupados(as) tiene una jornada semanal de 49 o más horas (Mideplan 1998).

tema de contabilidad, el comportamiento frente a normas legales y tributarias (iniciación de actividades, patente municipal, declaración de impuestos a la renta y RUT), y el cumplimiento de las leyes laborales, para aquellas en que se trabaja con asalariados. Como se verá enseguida, el comportamiento de estas dimensiones no permite concluir que las mujeres se caractericen por un mayor nivel de informalidad; en ciertos aspectos, incluso, puede afirmarse que aquellas son más formales que los hombres, lo cual es, sin duda, un dato que contradice una de las creencias más difundidas sobre su comportamiento laboral.

Respecto de los sistemas de contabilidad, las diferencias entre hombres y mujeres son de orden secundario, puesto que alrededor de la mitad de los microempresarios utiliza, en el mejor de los casos, un sistema precario (i.e. anotaciones en un cuaderno), aunque un porcentaje ligeramente mayor de mujeres trabaja con un sistema formal pagado (42,1 por ciento y 36 por ciento). Las minorías restantes trabajan preferentemente con un sistema formal no pagado, lo que en ocasiones involucra ayuda de familiares o amigos.

La información acerca del cumplimiento de las leyes laborales, para los microempresarios que contratan mano de obra remunerada, refiere a una situación no esperada: las mujeres tienen un comportamiento de mayor apego a la ley y, consecuentemente, más formal, tanto respecto de la modalidad de contrato como del pago de la seguridad social y de las cotizaciones de salud.

Estas diferencias son relevantes, porque sugieren mejores condiciones laborales para los trabajadores ocupados en microempresas de mujeres en los aspectos señalados. Se trata de un punto que amerita una investigación más detallada, dado que implicaría que políticas públicas de apoyo a estas últimas podrían tener un impacto positivo más directo sobre la mano de obra asalariada de este sector.

Los microempresarios que cotizan para sí mismos, sin embargo, representan porcentajes inferiores de los registrados para sus asalariados, particularmente respecto a la seguridad social de las mujeres. Un 28,8 por ciento de las mujeres cotiza en algún sistema de seguridad social y 35,8 por ciento en algún sistema de salud; las cifras para los hombres son 36,3 y 34,9 por ciento, respectivamente. Esto indica que su nivel de protección es menor que el del total de ocupados, que alcanza a 64,2 por ciento de los hombres y 62 por ciento de las mujeres (Mideplan 1999).

Por último, en relación con las disposiciones legales y tributarias, existe una escasa diferencia respecto del peso relativo de las mujeres que no cumplen con ninguna (29,6 por ciento y 24 por ciento de los hombres); es, por tanto, una minoría la que se encuentra en esta situación, contraviniendo creencias difundidas sobre este punto.

El no cumplimiento de estas disposiciones y, en general, los niveles de formalidad, tienen una estrecha relación con la escala de la ME, particularmente en el caso de las mujeres. Dos tercios de las microempresarias que no cumplen con ninguna de las normativas señaladas se ubica en el tramo más bajo de ventas mensuales y 0,9 por ciento en el tramo más alto, mientras que entre los hombres estos porcentajes son 43,2 y 12,8 por ciento, respectivamente.

Dado que entre las mujeres existe una interrelación más fuerte entre rama de actividad y escala de las ME, aquellas que se dedican a rubros tradicionalmente femeninos alcanzan los mayores niveles de informalidad. El porcentaje más alto de mujeres que no cumplen con las normativas consideradas, y muy lejos del resto, se da

en el rubro Confección (cerca de dos tercios); también entre los hombres la cifra más alta corresponde a un rubro tradicionalmente masculino (Servicios de Reparación), pero es solo de 38,5 por ciento.

La informalidad es, por tanto, una consecuencia de la precariedad económica más que un factor determinante de la misma.

f) “Las mujeres destinan los ingresos de la microempresa a gastos en el hogar”.

Tanto los ingresos personales de las microempresarias como sus inversiones en bienes durables para el hogar son inferiores a los de los hombres.

Ellas realizan retiros mensuales que, en promedio, equivalen a 2,5 veces el salario mínimo líquido, relación que en el caso de los hombres es de 3,2 veces, una diferencia que es consistente con los menores niveles de rentabilidad y ventas mensuales de las mujeres. En el primer caso, tales retiros representan 81,3 por ciento de la ganancia promedio mensual, proporción prácticamente idéntica a la que se registra en el caso de los hombres (80,8 por ciento). Esto indica que las mayores dificultades de acumulación de las mujeres se derivan principalmente de sus problemas de rentabilidad, más que de una lógica menos “empresarial” para el manejo de su negocio.

Reafirmando lo anterior, es menos frecuente que las mujeres inviertan en bienes domésticos (18 por ciento, frente a 23 por ciento de los hombres) y los montos de recursos destinados para este efecto por aquellas que sí lo hacen es casi un tercio menor al que se registra para los hombres.

4. Consideraciones sobre la política para el sector microempresarial

Además de la escasa cobertura actual de las políticas y programas de apoyos específicos para el sector microempresarial, hay dos tipos de factores que relevan la necesidad de promoverlos; unos tienen relación con sus fortalezas, y los otros con sus debilidades. Entre los primeros cabe mencionar, por una parte, el gran peso del sector en el mercado de trabajo del país; y por otra, sus potencialidades de absorber mano de obra, especialmente en un contexto de crecimiento económico incapaz de incrementar el empleo proporcionalmente y en su carácter de opción ocupacional con permanencia en el tiempo y con jornadas de trabajo mayoritariamente completas para parte importante de los TCP y empleadores. En cuanto a las debilidades del sector, destaca su heterogeneidad en cuanto a niveles de ingreso y condiciones de vida asociadas, sus dificultades para consolidar las iniciativas económicas en el tiempo y los altos niveles de desprotección social que lo caracterizan.

Hay también evidencia en el sentido de que tales políticas y programas debieran considerar especialmente la situación de las mujeres. En primer lugar, el sector microempresarial es un nicho del mercado laboral con mayores barreras de entrada para ellas, especialmente en la condición de trabajadoras por cuenta propia y empleadoras. Por tanto, las iniciativas orientadas a la disminución de estas barreras —como apoyos en capital semilla— son de primera importancia, en tanto inciden en las posibilidades de desarrollar una actividad independiente, en condiciones que generalmente se caracterizan por falta de otras oportunidades laborales.

En segundo lugar, e independientemente de cuál sea el indicador que se utilice, las microempresas de mujeres son más precarias que las de hombres, lo que se asocia más a las desigualdades de género que a una menor dedicación al trabajo. Entre los factores directamente relacionados con esta situación se cuenta la segmentación ocupacional por género, el menor desarrollo de las modalidades y canales de comercialización que utilizan, la carencia de infraestructura adecuada y su mayor aislamiento. Todo esto implica que las políticas y programas que solo abordan aspectos puntuales (por ejemplo, capacitación o crédito o gestión), tienen pocas posibilidades de éxito.

En tercer lugar, y a pesar de lo anterior, el aporte económico de las mujeres al hogar tiene un impacto altamente positivo sobre la incidencia de la pobreza; existe además un potencial para incrementar este impacto que radica, entre otros aspectos, en la disminución de las desigualdades de ingresos entre hombres y mujeres. En particular, las jefas de hogar se perfilan como un grupo de interés para focalizar programas de apoyo a la microempresa o trabajo independiente, tanto porque ellas están afectadas por mayores niveles de pobreza que las microempresarias de hogares biparentales, como porque hay estudios que muestran que la condición de jefa de hogar es uno de los rasgos asociado al éxito de las iniciativas económicas de las mujeres (Desuc 1998).

Se requiere generar líneas programáticas con dos grandes orientaciones. Una dirigida a facilitar la consolidación de las microempresas, especialmente en el caso de las mujeres, puesto que son las que tienen mayores dificultades para acumular. Y la segunda, destinada a apoyar iniciativas precarias de trabajo independiente o, incluso, nuevas iniciativas. En este último caso, es necesario tener en cuenta que las mujeres del sector son un grupo más heterogéneo que los hombres, y que las mujeres de menores ingresos en general enfrentan mayores dificultades de inserción y permanencia en el mercado laboral.

La urgencia de estas medidas se visualiza con solo tener en cuenta que la tasa de desocupación de las mujeres pertenecientes al 20 por ciento más pobre de los hogares (36,2 por ciento) supera en más de diez veces la tasa de mujeres desocupadas pertenecientes al quintil de mayores ingresos. También es considerablemente más alta que la tasa de los hombres desocupados, incluidos aquellos pertenecientes al quintil más pobre (24,4 por ciento) (Mideplan 1999).

En este sentido, es igualmente importante considerar que la condición de económicamente activa de las mujeres pobres en uno o más momentos de su vida es generalizada; y, no obstante, existen severas barreras económicas, sociales y culturales —estrechamente asociadas a las relaciones de género— para que logren sostener tal condición en el tiempo (Desuc 1998).

Bibliografía

- Almeyda, Gloria. 1996. *Dinero que cuenta. Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Desuc (Departamento de Sociología, Universidad Católica). 1998. "Lo posible y lo no posible en el mercado de trabajo. Percepción de las mujeres pobres". Documentos de Trabajo n° 62, Santiago: Sernam.
- (ILO) International Labour Organization. 1995. "Gender Issues in Micro-Enterprise development". Geneva: ILO.
- Infante, Ricardo y Manuel Vega-Centeno. 1999. "La calidad del empleo: Lecciones y tareas". En: Ricardo Infante, ed. *La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*. Santiago: OIT.
- Mayoux, Linda. 1995. "From vicious to virtuous circles? Gender and Micro-Enterprise Development". Occasional Paper. Geneva: UNRISD.
- Mideplan (Ministerio de Planificación y Cooperación). 1999. "Módulo Empleo. Información Estadística". Mideplan Serie Casen 98, Depto. Información Social, División Social. Santiago: Mideplan.
- Mideplan. 1999a. "Situación de los hogares y familias en Chile". 1998. Documento n° 7, División Social. Santiago: Mideplan.
- 1999b. "Módulo Serie. 1987-1998. Información Estadística". Mideplan Serie Casen 98, Depto. de Información Social, División Social. Santiago: Mideplan.
- Nichols, Pamela. 1998. "Synthesis report on the International Labour Office's Research on women's employment in the Micro and Small Enterprise sector in developing countries". Mimeo. Rome: Italian Association for Women in Development.
- Todaro, Rosalba; Amalia Mauro y Sonia Yáñez. 2000. "Calidad del empleo en Chile: un análisis de género". En: María Elena Valenzuela y Gerhard Reinecke, eds. *¿Más y mejores empleos para las mujeres? La experiencia del Mercosur y Chile*. Santiago: OIT.
- Wormald, Guillermo y Jorge Rozas. 1996. "Microenterprises and the informal sector in the Santiago Metropolitan Area". En: Víctor Tokman & Emilio Klein, eds. *Regulation and the Informal Economy. Microenterprises in Chile, Ecuador and Jamaica*. Boulder: Lynne Reiner Publishers.
-