

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador
Departamento de Sociología y Estudios de Género
Convocatoria 2015-2017

Tesis para obtener el título de maestría de Investigación en Ciencias Sociales con mención en
Género y Desarrollo

Desigualdades de género en la venta informal de jugo de naranja en Quito (Ecuador)

Gladys Yadira Jácome Mora

Asesora: Cristina Vega

Lectoras: Juliane Müller y Catalina Rivadeneira

Quito, marzo de 2018

Tabla de contenidos

Resumen	VI
Agradecimientos	VII
Introducción	1
Planteamiento del problema	2
Pregunta central.....	5
Objetivo general	5
Objetivos específicos.....	5
Capítulo 1	6
Discusión teórica. Las desigualdades de género en el mercado laboral informal.....	6
bajo una visión alternativa de la economía	6
1.1. Analizando las categorías trabajo y desigualdades desde la economía feminista.....	7
1.1.1. La importancia de analizar el trabajo productivo y reproductivo de las mujeres	9
1.1.2. El mercado laboral en Ecuador: sector informal y género	14
1.2. Papel de las Políticas Públicas en la (re)producción de desigualdades de género ...	20
1.3. Conclusiones del capítulo.....	24
Capítulo 2	26
Vendedoras informales de jugo de naranja en la Ciudad de Quito: aspectos.....	26
contextuales y metodológicos	26
Introducción	26
2.1. El género y la regulación del mercado laboral	26
2.1.1. Visión del problema.....	29
2.1.2. Principales medidas tomadas por la alcaldía	32
2.2. Estrategia metodológica	33
2.3. Conclusiones del capítulo.....	37
Capítulo 3	38
Trayectorias laborales y familiares de mujeres en el comercio callejero: su tránsito.....	38
a la venta de jugo de naranja embotellado en Quito.....	38
3.1. Trayectorias laborales y familiares de mujeres en el comercio callejero.....	39
en la ciudad de Quito.....	39
3.1.1. Los trabajos durante la infancia.....	39
3.1.2. Conformación de una nueva familia y migración.....	43
3.1.3. Trayectorias en la venta de calle.....	47

3.2. La venta de jugo de naranja embotellado	52
3.2.1. El Boom del jugo de naranja	52
3.2.2. El puesto de venta.....	55
3.2.3. La actividad de la venta	57
3.3. Conclusiones del capítulo.....	63
Capítulo 4	66
Papel del Estado en la (re)producción de desigualdades de género en las políticas.....	66
públicas: actores y medidas tomadas en el caso de la venta informal de jugo de.....	66
naranja en Quito	66
4.1. La venta informal de jugo de naranja como problema público	68
4.1.1. Lecturas posibles del problema por parte de los actores involucrados.....	69
4.2. Puesta en agenda de la venta informal de jugo de naranja como problema público	75
4.3. Diseño de política: medidas tomadas por la alcaldía en relación a la	76
venta informal de jugo de naranja en Quito	76
4.3.1. Instrumentos de información	76
4.3.2. Instrumentos de autoridad	79
4.3.3. Instrumentos de tesoros o presupuesto	79
4.3.4. Instrumentos de organización	80
4.4. Análisis de las medidas adoptadas	83
4.5. Conclusiones del capítulo.....	86
Conclusiones finales	88
Anexos	92
Lista de referencias	94

Ilustraciones

Tablas

Tabla 1. Estructura económica según la economía feminista	8
Tabla 2. Noticias del Diario El Comercio sobre la venta informal de jugo de naranja.....	70
Tabla 3. Resultados generales del Censo de vendedores de jugo de naranja en Quito	77
Tabla 4. Instrumentos de política en el caso de la venta informal de jugo de naranja.....	82

Gráficos

Gráfico 1. Clasificación de la población económicamente activa en el Ecuador.....	16
Gráfico 2. Evolución del empleo en el Ecuador.....	17
Gráfico 3. Empleo adecuado en el Ecuador por sexo.....	17
Gráfico 4. Empleo inadecuado en el Ecuador por sexo	18

Fotografías

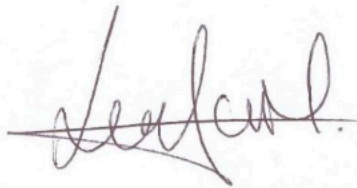
Puesto de trabajo en la venta de jugo de naranja embotellado. Fuente: trabajo de campo.	56
Mujeres asisten a su puesto de trabajo con sus hijas e hijos. Fuente: trabajo de campo.....	62

Declaración de cesión de derechos de publicación de la tesis

Yo, Gladys Yadira Jácome Mora, autora de la tesis titulada “Desigualdades de género en la venta informal de jugo de naranja en Quito (Ecuador)” declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de maestría de Investigación en Ciencias Sociales con mención Género y Desarrollo concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-ND 3.0EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, marzo de 2018



Gladys Yadira Jácome Mora

Resumen

En el trabajo informal se entretajan relaciones sociales que van más allá de las relaciones comerciales y (re)producen desigualdades sociales que afectan principalmente a las mujeres. Dimensionar la complejidad socioeconómica del sector informal y analizar el trasfondo en el que se desarrollan las relaciones sociales, permite comprender las desigualdades y la posición de las mujeres en este sector y en sus hogares. La investigación analiza las desigualdades de género que se (re)producen en la venta informal de jugo de naranja en Quito entre el año 2016 y 2017. La emergencia de este nuevo sector en la venta callejera volvió a abrir el debate sobre la regulación de este tipo de actividad y, en general, el tratamiento político que debe recibir de parte de las administraciones.

Partiendo de entrevistas a profundidad con vendedoras que se dedican a esta actividad se indaga de una manera integral y desde una perspectiva de género las desigualdades a partir del examen de sus trayectorias laborales y familiares. En general, a pesar de la gran presencia de mujeres en trabajos informales, los resultados de las entrevistas a diferentes instituciones y la revisión documental, apuntan a mostrar que las políticas laborales no cuentan con un claro enfoque de género que tenga en cuenta las condiciones particulares que enfrentan las mujeres de estratos bajos en este tipo de actividades. Además, en la venta informal de jugo de naranja la frontera entre trabajo productivo y reproductivo se diluye y la flexibilidad permite que esta ocupación genere una enorme sobrecarga para las mujeres. Es decir, se demuestra que la economía ortodoxa se basa en falsas representaciones porque las mujeres además de ser esposas y madres, son trabajadoras que, a pesar de tener un trabajo precario, cubren la mayoría de los gastos básicos del hogar.

Agradecimientos

Cursar la maestría ha sido un lindo proceso de aprendizaje y crecimiento personal, agradezco a todas las personas que hicieron de mi estadía en Quito una época inolvidable y a FLACSO por darme la oportunidad de obtener una beca para cursar, la que es para mí, la mejor maestría.

Gracias a mis docentes que compartieron todo su conocimiento sin egoísmo y que enseñan desde el corazón, principalmente a Cristina Vega por su compromiso con mi proceso; a mis compañeras de maestría por la compañía y su valiosa amistad; a mi mamá, mi hermano, mi hermana y mis sobrinos por su amor y apoyo desde la distancia; y a Bayron Paz por su constante motivación y ayuda, por acompañarme en este camino y por las largas conversaciones que siempre mejoran nuestros argumentos.

Introducción

Esta tesis se titula “Desigualdades de género en la venta informal de jugo de naranja en Quito (Ecuador)”. El caso seleccionado para el análisis se refiere al sector informal de la economía, específicamente al comercio de calle. Según Antunes se trata de “actividades que requieren baja capitalización, buscando obtener una renta para el consumo individual y familiar. Los que ejercen este tipo de actividad viven de su fuerza de trabajo, llegando a utilizar la ayuda del trabajo familiar” (Antunes 2015,71)

Particularmente nos interesa el caso de la venta informal de jugo de naranja que se presenta en la ciudad de Quito desde marzo del año 2016, a partir de este caso, buscamos articular un análisis en torno a las desigualdades de género y clase que se (re)producen en el comercio de calle y en los hogares. La venta se presenta en todo el Distrito, sin embargo, su mayor presencia en el norte de Quito motiva la elección del sector del Parque de la Carolina para realizar el trabajo de campo.

La discusión teórica en la que se centra el análisis del problema se desarrolla con base en cinco categorías analíticas. Las cuatro primeras se enmarcan en la Economía Feminista, los principales planteamientos giran en torno a la división sexual del trabajo (Young, 1981), la doble jornada laboral (Benería y Floro, 2006), las desigualdades de género y la reproducción de la fuerza de trabajo (Picchio, 1994) (Federici, 2008), y argumentan que aún en la actualidad, en un contexto en donde las mujeres son sujetos de derechos y trabajan en la esfera pública, continúan al mismo tiempo siendo responsables del trabajo reproductivo (doméstico y de cuidado). Esta situación se agrava cuando sus familias son de bajos recursos económicos. La quinta categoría analítica se enmarca en las políticas públicas y tiene que ver con las políticas de conciliación como un camino hacia la equidad de género (Astelarra, 2005) (Benería 2005,78). El análisis desde las políticas públicas permite examinar la influencia del Estado en el comportamiento de la sociedad (Kabeer, 2006) y en la reproducción de las desigualdades de género (Arriagada, 2006) (Vásconez, 2005).

Realizamos una investigación cualitativa que parte de la voz de las mujeres, se aplican diez entrevistas a profundidad a vendedoras de jugo de naranja para conocer su contexto, las dificultades por las que atraviesan actualmente siendo vendedoras y encargadas de las labores domésticas y las trayectorias laborales y familiares que han vivido, para comprender cómo se

(re)producen las desigualdades de género que enfrentan en el caso seleccionado. Además, se realizan entrevistas a actores claves como el exalcalde Augusto Barrera, la Agencia de Promoción Económico ConQuito, la Oficina Municipal de Comercio Autónomo que hace parte de la Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad de Quito, entre otras instituciones de la alcaldía y la revisión de documentos como el actual Plan Metropolitano de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, la Ordenanza 0280 del 2012, etc.

La investigación se ha dividido en cuatro capítulos, cada uno con sus conclusiones y al final se recogen unas conclusiones generales. En el capítulo 1 se desarrollan los fundamentos teóricos de la investigación alrededor de las desigualdades de género en el hogar y en el ámbito productivo y se realiza un recorrido por el mercado laboral para comprender la situación del sector informal en donde se ubica el caso de estudio seleccionado; en el capítulo 2 se contextualiza el caso de estudio que es la venta informal de jugo de naranja y la importancia de su aparición (como el boom del jugo) en marzo del 2016 en Quito, se plantea además el diseño metodológico; el capítulo 3 reconstruye las trayectorias laborales y familiares de las vendedoras de jugo de naranja desde su infancia, pasando por su inserción en la venta de calle, hasta llegar sus trabajos actuales; en el capítulo 4 se ubica el problema en torno a la formulación de políticas públicas y se debate sobre la regulación de este tipo de actividad; finalmente se exponen las conclusiones de la investigación.

Planteamiento del problema

A partir de la década de los años 70, en América Latina, se comienza a reflexionar sobre el trabajo en el sector informal y su influencia en la economía. La OIT a través del PREALC fue una de las primeras instituciones que dimensionó la importancia de estudiarlo, al detectar que “alrededor de la mitad de la fuerza de trabajo urbana ocupada se ubicaba en actividades que se consideraban como informales; es decir, se estaba ante un fenómeno cuantitativamente relevante que no podía ser ignorado” (Pérez Sáinz 1991,19).

A pesar de lo anterior, generalmente el Estado ha subestimado la presencia del sector informal en la economía y lo ha visto como marginal, sin dimensionar su complejidad socioeconómica, su diversidad y el gran número de actores que intervienen en él. En realidad, el sector informal está atravesado por factores estructurales que se entrelazan y complejizan su comprensión, generando distintas lógicas que constituyen una estructura productiva urbana heterogénea (Pérez Sáinz 1991,47).

Teniendo en cuenta la limitada visión que se ha tenido sobre el sector informal, y en general, sobre el mercado, desde la economía feminista se han realizado críticas a la economía ortodoxa, enfocadas principalmente a cuestionar “la no visibilización de todos los flujos económicos en las relaciones de mercado, por carecer muchos de estos flujos de una representación monetaria” (Vásconez 2005,257). Es decir, en el mercado existen desigualdades, entre otras, las de género, que no son visibles porque no necesariamente se representan en términos monetarios. En este sentido, las desigualdades de género en el sector informal deben ser analizadas en el marco de relaciones sociales que van más allá de las relaciones comerciales consideradas de un modo estrecho.

Un análisis económico ortodoxo se divide en dos niveles: el microeconómico que analiza la oferta y demanda entre agentes económicos individuales y el macroeconómico que se centra en la oferta y demanda agregadas. Sin embargo, existen estructuras institucionales que median entre los individuos y la economía considerada como un todo. Este nivel ha sido reconocido y estudiado en los últimos años por los economistas y es considerado el nivel meso (Elson 1994,293).

La principal crítica que realiza Diane Elson (1994), desde el feminismo a la economía ortodoxa, está dirigida a la teoría del equilibrio general porque considera que en la práctica los individuos no toman decisiones económicas racionales que se reflejan como económicamente racionales en la sociedad. La autora plantea que existen instituciones que se ubican en el nivel meso y “contienen normas sociales y redes que dan forma al comportamiento de los individuos y a las ideas que tienen sobre lo que es apropiado querer y hacer” (Elson 1994,300)

Específicamente, la presente investigación plantea analizar las desigualdades de género que se (re)producen en la venta informal de jugo de naranja en Quito a nivel meso y micro a partir de un caso concreto: las experiencias de las mujeres que venden el jugo de naranja en las calles de la ciudad.

A nivel meso se analiza la legislación bajo la cual se desarrolla el trabajo informal en la ciudad de Quito y a nivel micro se examina en mayor detalle la división sexual del trabajo, los recursos y la toma de decisiones en la dinámica del mercado y en el ámbito de reproducción social de los hogares.

Además, para el análisis articulado de los niveles meso y micro, se reconstruyen las trayectorias laborales de las mujeres y se identifican las fluctuaciones de trabajo que enfrentan. Estas fluctuaciones son importantes porque son el resultado de políticas públicas que afectan las condiciones de vida individuales y están condicionadas por estructuras sociales y de mercado de trabajo.

Se eligió este caso de estudio porque en la capital del Ecuador, aproximadamente desde marzo de 2016 y en un contexto marcado por la crisis económica, proliferan pequeños puestos de venta informal de jugo de naranja recién exprimido y embotellado, donde mujeres solas o acompañadas de sus familias y en ocasiones también varones, venden este producto haciendo uso del espacio público, principalmente las calles y los semáforos. Esto ha vuelto a abrir el debate sobre la regulación de este tipo de actividad y, en general, el tratamiento político que debe recibir de parte de las administraciones.

Estudiar este caso por medio del análisis de los niveles micro y meso permite identificar y analizar las desigualdades de género, que no se tienen en cuenta en la economía ortodoxa, en el marco de la venta informal de jugo de naranja. Así, el objetivo de la presente investigación consiste en entender de forma integral las condiciones diferenciadas en que se encuentran hombres y mujeres en el sector informal y en sus hogares.

En el nivel meso se analizan regulaciones y mediaciones sociopolíticas (urbanas, formativas, laborales, de participación) que no tienen en cuenta la gran presencia de mujeres y las implicaciones que las distintas políticas emprendidas tienen para estas mujeres y sus familias en la presente coyuntura. “El Estado reproduce las relaciones de subordinación de género a través no solamente de su ceguera a las diferencias de intereses y necesidades entre hombres y mujeres sino de la orientación misma de sus políticas” (Vásconez 2005, 262).

A nivel micro se encuentran las mujeres y sus hogares. En este punto, la teoría feminista (Carrasco 2006, 4) identifica la importancia de distinguir entre el trabajo productivo y el trabajo reproductivo en la conformación de las relaciones familiares y la vida cotidiana, haciendo énfasis en que las mujeres entretejan múltiples tareas –pagadas, no pagadas, visibles, invisibles, etc.- en el sostenimiento diario.

Teniendo en cuenta lo anterior, para comprender integralmente las desigualdades de género presentes en la venta informal de jugo de naranja y sus complejidades, es fundamental analizar la interacción y articulación del nivel meso y micro.

Palabras clave: venta informal, desigualdades de género, nivel meso, nivel micro, mediaciones sociopolíticas, precarización.

A continuación, se presenta la pregunta de investigación que surge del planteamiento del problema y los objetivos que plantea la presente investigación.

Pregunta central

¿Cómo se (re)producen las desigualdades de género en el caso de la venta informal de jugo de naranja en Quito entre el año 2016 y 2017?

Objetivo general

Analizar las desigualdades de género que se (re)producen en la venta informal de jugo de naranja en Quito (Ecuador) entre el año 2016 y 2017.

Objetivos específicos

1. Reconstruir las trayectorias laborales y familiares de diez mujeres que actualmente se dedican a la venta informal de jugo de naranja en Quito.
2. Analizar el trabajo que desempeñan las vendedoras de jugo de naranja en su puesto de trabajo y en su hogar.
3. Analizar los cambios que viven las mujeres (nivel individual, familiar y comunitario) a raíz de desempeñar esta actividad como principal generadora de ingresos.
4. Indagar los factores de género que están en la base de las políticas públicas que regulan el trabajo y el uso del espacio público y que inciden en la venta informal de jugo de naranja en la ciudad de Quito (Ecuador).

Capítulo 1

Discusión teórica. Las desigualdades de género en el mercado laboral informal bajo una visión alternativa de la economía

En el mercado laboral se entretajan relaciones sociales que van más allá de las relaciones comerciales, en este marco se presentan desigualdades sociales que afectan principalmente a las mujeres. Para la preocupación de esta investigación, dimensionar la complejidad socioeconómica del mercado laboral informal y analizar el trasfondo en el que se desarrollan las relaciones sociales, permite comprender las desigualdades y la posición de las mujeres en este sector.

En este capítulo se desarrollan los referentes teóricos que articulan un análisis en torno a las desigualdades de género y clase en la venta informal. Se eligen dos marcos analíticos para abordar el problema: la economía feminista y el análisis neoinstitucional de políticas públicas.

La discusión en torno a la *economía feminista* permite comprender las relaciones de poder presentes no solo en el mercado laboral informal, sino también al interior de las familias. “La economía feminista propone vías de análisis y de propuesta que implican un aporte transversal al conjunto de miradas críticas con los actuales modelos de desarrollo” (Pérez Orozco 2012,16). En este marco se profundizan dos aspectos teóricos fundamentales para la investigación: el trabajo productivo y reproductivo de las mujeres y las desigualdades de género en el mercado laboral informal.

Las *políticas públicas* son una herramienta utilizada por el Estado para atender los problemas públicos y garantizar el ejercicio de los derechos, particularmente para el interés de esta investigación, el uso del espacio público y el derecho al trabajo de hombres y mujeres. A pesar de que la intervención del Estado no discrimina directamente ningún grupo poblacional, “algunas políticas aparentemente neutrales han mostrado sesgos de género con efectos negativos para las mujeres en su bienestar personal o en las relaciones de poder relativo frente a los hombres” (Vásconez 2016,25). Por lo tanto, es importante analizar la intervención del Estado a través de un análisis neoinstitucional de las políticas públicas y su impacto en términos de género. Este análisis parte de la premisa de que las instituciones determinan comportamientos de la sociedad, es decir, limitan o impulsan las acciones de los individuos (De la Garza Toledo 2005, 171).

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación, se desarrollan los principales planteamientos de la economía feminista y su visión sobre el trabajo y las desigualdades en el mercado laboral informal y en la segunda parte se debate la importancia del enfoque de género en el análisis neoinstitucional de las políticas públicas, particularmente en las que buscan garantizar el derecho al trabajo.

1.1. Analizando las categorías trabajo y desigualdades desde la economía feminista

La economía ha sido una de las disciplinas sociales que más se ha resistido a incluir integralmente la categoría de género en sus análisis y teorías. Economistas feministas como Antonella Picchio, Michele Pujol, Cristina Carrasco, Amaia Pérez Orozco, Lourdes Benería, Diane Elson, entre otras, han analizado la economía ortodoxa desde un punto de vista crítico y proponen la economía feminista como una alternativa de análisis económico que tiene como principio básico la satisfacción de las necesidades humanas más que la producción capitalista (Carrasco 2006,3).

La economía feminista resulta de la unión de la teoría feminista enfocada en analizar las desigualdades de género en la sociedad y la economía, que como ciencia social, estudia las relaciones sociales y económicas en el marco de la esfera pública y el poder (Esquivel 2012,26). Debido a la pluralidad de debates alrededor de este tema, no es posible dar una definición cerrada de esta corriente de pensamiento, sin embargo, se señala que “la economía feminista se caracteriza por abrir reflexión, al menos, en torno a tres aspectos: los límites de lo que es economía, el papel del género en ella, y el compromiso de la teoría con la transformación de las situaciones de desigualdad” (Pérez Orozco 2012,13).

La principal crítica desde la economía feminista a la economía ortodoxa es que tiene un sesgo androcéntrico que centra su análisis en el mercado y omite los aportes de otros ámbitos a la economía y al bienestar de la sociedad, por ejemplo, los hogares como actores dinámicos (y no los individuos aislados) y las mujeres y hombres de distintas edades que los conforman. Además, la economía ortodoxa se basa en falsas representaciones, en donde “las mujeres son tratadas como esposas y madres dentro de una familia nuclear considerada una institución armoniosa; como trabajadoras menos productivas que los hombres en el trabajo de mercado y como dependientes económicamente de sus maridos, los cuales asumen el rol de *homo economicus*” (Carrasco 2006,2)

Según lo anterior, la economía feminista plantea que la estructura económica está compuesta al menos por dos esferas (ver tabla 1); una pública que integra la economía monetizada y por lo tanto el trabajo remunerado, es visible y está protagonizada por hombres racionales y una privada, socialmente otorgada a las mujeres, no monetizada y por lo tanto invisible, en donde se ubica no solo el trabajo doméstico, sino además, los trabajos no remunerados y otros tipos de trabajo como los de subsistencia (Pérez Orozco 2006a, 238). La economía feminista resalta que la última esfera, la privada, no ha sido reconocida por la economía ortodoxa, pero es esencial porque se convierte en la base de la estructura económica y del bienestar.

Tabla 1. Estructura económica según la economía feminista

ESFERA PÚBLICA	ESFERA PRIVADA
MASCULINO	FEMENINO
Libertad Mente – producción de ideas Razón – entendimiento Hacer	Necesidad Cuerpo – producción de cuerpos Pasión – sentimientos Ser
LÓGICA DEL MERCADO	LÓGICA DEL CUIDADO
Objetivo: ACUMULACIÓN DE CAPITAL Económico Interés (la mano invisible) Intercambio rentable Razón	Objetivo: SATISFACCIÓN DE NECESIDADES No económico Desinterés (la mano tendida) Altruismo Sentimientos

Fuente: Borrego et al. (2004) citado por Pérez Orozco (2006b, 190)

Otorgar a las mujeres la responsabilidad de la esfera privada ha hecho que su acceso a trabajos remunerados sea limitado, a pesar de que en el Ecuador en los últimos años el ingreso de las mujeres al mercado laboral ha sido masivo, “la tarea primordial asignada socialmente a las mujeres ha sido la familia, con lo cual las estructuras de trabajo al interior de los hogares permanecen intactas” (Vásconez 2016,12). El informe de ONU Mujeres que analiza la situación laboral de las mujeres ecuatorianas entre los años 1995 y 2015, resalta que “del total de horas dedicadas al cuidado infantil y educación para Ecuador, el 70% está constituido por trabajo no remunerado en el hogar” (Vásconez 2016,22), esta carga de cuidado obliga a las mujeres a buscar una actividad económica flexible/informal que permita conciliar el trabajo productivo y el trabajo reproductivo.

(...) Dado que el trabajo formal exige un tipo de mano de obra desvinculada de la familia o cualquier otra relación social por fuera del mercado laboral, el “trabajador ideal”, siempre disponible, debe contar con un respaldo en el hogar para el cuidado de sus hijos e hijas y de sí mismo. Esto configura y consolida el rol de cuidado para las mujeres así como una vinculación económica segmentada, irregular o informal a una vida laboral esencialmente insegura. (Vásconez 2016, 13).

A la luz de la economía feminista y en el marco de las nuevas dinámicas del mercado que ha generado la globalización, es importante analizar las relaciones de poder y las desigualdades de género que se presentan en las dos esferas económicas, este tema es desarrollado en la segunda parte del presente capítulo.

1.1.1. La importancia de analizar el trabajo productivo y reproductivo de las mujeres

Actualmente, el trabajo es considerado un derecho indispensable en la vida de las personas porque permite la generación de ingresos para satisfacer las necesidades individuales y familiares en la sociedad. Sin embargo, esta concepción ha creado un modelo hegemónico de un trabajo que solo es reconocido cuando aporta a la acumulación y produce valor; con este modelo se ha determinado quiénes reciben remuneración de forma prioritaria y qué actividades deben realizar en el mercado.

Las mujeres se han visto limitadas a entrar libremente al mercado laboral y a ejercer su derecho al trabajo porque socialmente se le han asignado actividades relativas al sostenimiento de los hogares y la absorción a través de la reproducción de los cambios en el mercado de trabajo. Han sido, así mismo, parte de una fuerza de trabajo variable, lo que Marx llamó “ejército de reserva”, siendo su entrada en el mercado un elemento de oscilación altamente precarizado. Esto ha contribuido históricamente al mantenimiento de la estructura de dominación masculina porque limita a las mujeres a trabajos invisibilizados, precarios o no remunerados.

Para comprender lo anterior, es necesario partir del concepto de “*división sexual del trabajo*”, que como su nombre lo indica, se refiere a la división de labores que realiza una sociedad teniendo en cuenta el sexo y la época específica, esta división “asigna a las mujeres una gran carga de responsabilidades mientras les niega el control de valiosos recursos sociales” (Young

1997, 105). Tradicionalmente se le ha asignado a la mujer las labores de cuidado, de madres y del hogar, denominadas labores de reproducción y a los hombres las labores de trabajo asalariado en empresas, fabricas, entre otros, es decir, el trabajo productivo.

En este sentido, el *trabajo productivo* es aquel trabajo realizado, por lo general por hombres, por medio del cual la fuerza de trabajo produce bienes y servicios en la esfera pública y el *trabajo reproductivo* abarca un conjunto de actividades realizadas, por lo general por mujeres, que garantizan el bienestar de las personas que componen el hogar y reproducen la fuerza de trabajo que se usa en los trabajos productivos, convirtiéndose así en la base del sistema económico; es decir, el trabajo doméstico y de cuidado se considera una responsabilidad natural de las mujeres (Federici 2013, 25) y no es reconocido con un salario, “siempre ha aparecido como si se tratase de un acto de amor” (Federici 2013, 62).

Cuando las mujeres intentan dar un salto del trabajo reproductivo al productivo, enfrentan barreras que les impiden desempeñar un trabajo formal, entre esas barreras está la discriminación y continuar encargadas de las actividades reproductivas en el hogar. Vásconez (2016) resalta que actualmente en el Ecuador “persiste sin cambiar durante estas décadas la distribución del trabajo doméstico y de cuidados no remunerado, que es una tarea casi exclusiva de las mujeres (...) lo que implica el mantenimiento de barreras importantes, discriminación, segregación y rezagos en las posibilidades de generación autónoma de ingresos y trabajo en condiciones de calidad” (Vásconez 2016, 110).

Teniendo en cuenta lo anterior, es importante resaltar a una autora muy importante que relaciona el concepto de desigualdades con el trabajo productivo y reproductivo de las mujeres es Irma Arriagada. La autora identifica factores decisivos que explican las desigualdades, exclusiones y discriminaciones de género en el mercado laboral. En este sentido, ella plantea que el primer factor que explica las desigualdades de género es la distribución desigual tanto de recursos productivos como de poder entre hombres y mujeres (Arriagada, 2006). Las mujeres se han visto limitadas en el acceso, uso y control de recursos como capital, trabajo, tierra, tecnologías, esto impide, entre otras cosas, emprender nuevas iniciativas y generar ingresos. Además, la distribución desigual del poder excluye a las mujeres de los espacios de toma de decisiones y de la sociedad en su conjunto.

El segundo factor que explica las desigualdades de género en el mercado laboral es la existencia de una división sexual del trabajo que asigna a las mujeres las tareas reproductivas y de cuidado, limitando su tiempo libre, sus ingresos y su acceso al trabajo productivo, en este punto Arriagada coincide con Young. Para explicar estas desigualdades, Iris Young resalta que la posición de superioridad que ocupan los hombres en la sociedad no se explica por características biológicas o psicológicas, la autora plantea que “los hombres pueden ocupar esa posición solo si la organización de las relaciones sociales que surgen de la actividad laboral les otorga un cierto grado de control sobre, y acceso a los recursos que las mujeres no lo tienen” (Young 1981, 9). Según lo anterior, la división sexual del trabajo permite analizar el acceso desigual a los medios de trabajo de hombres y mujeres en el mercado y la posición subordinada que ocupa la mujer en la estructura económica y social. Particularmente, para el interés de la presente investigación, permite comprender la situación de desigualdad en la que se insertan las mujeres al mercado laboral y específicamente al sector informal. “La relación entre empleo informal y género no es irrelevante o casual; su alta correlación se basa en un conjunto de factores que contribuyen a determinar el acceso en desventaja de las mujeres al trabajo remunerado o al empleo” (Espino 2012, 234).

Finalmente, el tercer factor de desigualdades que menciona Arriagada se refiere a la distancia que existe entre los derechos de las mujeres (leyes) y el efectivo ejercicio de sus derechos. Esta brecha impide el desarrollo de su autonomía (Arriagada 2006, 35) y se ha generado principalmente por la regulación desde las instituciones.

Teniendo en cuenta lo anterior, es posible afirmar que las desigualdades no solo se evidencian en el hogar sino también en el mercado laboral informal y en las leyes creadas por el Estado. Esquivel plantea que las feministas tienden a pensar que la inequidad “tiene su origen en un funcionamiento económico profundamente injusto, en el que el mercado, librado a sus propias fuerzas, refuerza y amplifica las desigualdades (Digamos que ésta no es una postura teórica solamente: es también una constatación empírica sobre el funcionamiento de nuestras economías)” (Esquivel 2012, 32). En esta tesis asumo la idea de que el mercado de trabajo no solamente está permeado por relaciones de género, sino que también refuerza las desigualdades de género y que en esto el Estado y sus regulaciones tienen un papel central (Elson 1999,613).

En este contexto, es evidente que las mujeres enfrentan barreras, algunas visibles y otras invisibles, cuando intentan participar en el mercado laboral. La principal limitante dentro del hogar es tener que armonizar el trabajo reproductivo, con el trabajo en el mercado laboral, esto “involucra varios aspectos como costos de oportunidad, diferencias de horarios entre sistemas educativos y laborales, entre otros” (Arriagada 2006, 36). Por otra parte, por fuera del hogar, se evidencian “los prejuicios de contratación por parte de empleadores que sólo contratan mano de obra masculina, exigen test de embarazo antes de la contratación, en suma, discriminan a las mujeres limitando su participación en el trabajo remunerado y de calidad”. (Arriagada 2006, 36).

Arriagada (2006, 39) afirma que la distribución del trabajo entre hombres y mujeres no es al azar, corresponde a una segmentación ocupacional horizontal (patrones muy claros que establecen las ocupaciones de hombres y de mujeres) y vertical (niveles jerárquicos diferenciados).

Es preocupante que las desigualdades mencionadas en el mercado laboral y en los hogares, se profundizan o afectan principalmente a las mujeres, porque representan factores determinantes para la perpetuación de la pobreza.

(...) El trabajo constituye un canal privilegiado para la participación social y el refuerzo de la identidad de las personas. Por tanto, la exclusión y la segmentación social derivadas de la falta de acceso a empleos de calidad son factores determinantes de la pobreza y de las desigualdades sociales. (CEPAL 2002, citado por Arriagada 2006, 22).

Articulado a la división sexual del trabajo, un segundo concepto fundamental para comprender de forma integral el trabajo y la importancia de la esfera privada en la economía, es la *reproducción de la fuerza de trabajo*. El trabajo de las mujeres en los hogares reproduce la energía humana que se refleja como fuerza de trabajo en la producción de mercancías, es decir, “el proceso de acumulación utiliza las energías humanas como mercancías y la tarea del trabajo doméstico es reproducir esas energías como parte integrante de las personas” (Picchio 1994, 455).

Tal y como explican algunas autoras, la fuerza de trabajo no solo se reproduce consumiendo mercancías, como pensara Marx, sino que además estas mercancías necesitan de un proceso

que se realiza al interior del hogar “los alimentos deben prepararse para ser consumidos, la ropa tiene que ser lavada y hay que cuidar y reparar los cuerpos humanos” (Federici 2008, 160). Así, los trabajos reproductivos invisibilizados de las mujeres se constituyen en la base de la estructura económica capitalista y son esenciales para la reproducción del sistema en su conjunto. El trabajo reproductivo produce y reproduce la fuerza de trabajo. (Federici 2013, 94)

La asignación “natural” de las tareas reproductivas a las mujeres, restringe su participación en el mercado laboral y las limita a trabajos informales que les permitan combinar las tareas productivas y las reproductivas, gracias por ejemplo, a horarios flexibles. En el sector informal, en donde se insertan mayoritariamente las mujeres, el tiempo es flexible y abarca actividades heterogéneas que muchas veces borran los límites entre trabajo reproductivo y productivo (Narotzky, 1996). Esto, no obstante, limita su capacidad de movilidad y su acceso a buenos salarios y beneficios sociales.

En el sector informal se pierde la noción entre tiempo y espacio, las mujeres realizan diversas actividades productivas y reproductivas que en muchas ocasiones se realizan simultáneamente e intensifican su trabajo. Teniendo en cuenta lo anterior, cabe resaltar que no siempre la frontera entre trabajo productivo y reproductivo es visible. Existen mujeres que enfrentan situaciones particulares (bajo nivel educativo, necesidades básicas insatisfechas, ingresos insuficientes) que las obligan a continuar con sus tareas reproductivas, al tiempo que buscan alternativas de generación de ingresos para sus hogares.

Aquí nace un tercer concepto fundamental para comprender el trabajo de las mujeres y es *la doble jornada*, “que alude al trabajo de la mujer en el hogar y en el mercado y se vuelve en ciertos casos como en el trabajo a domicilio o en las áreas rurales, un continuo difícilmente distinguible para las familias, para las mujeres y para el sistema económico” (Espino 2012, 200). Es decir, el concepto de doble jornada es importante porque además de considerar que las mujeres desempeñan trabajos reproductivos, resalta que su ingreso al mercado laboral se limita a actividades que les permitan conciliar los dos tipos de trabajo, por lo general, estos trabajos se desarrollan en condiciones precarias.

Hasta el momento se ha hecho referencia a la *posición* que ocupan las mujeres en el mercado laboral, lo que Young define como “la ubicación social y económica de las mujeres respecto a

los hombres” (Young 1997, 3). Sin embargo, es importante realizar el análisis de la *condición* de las mujeres que indica el “estado material en el cual se encuentra la mujer: su pobreza, su falta de educación y capacitación, su excesiva carga de trabajo, su falta de acceso a tecnología moderna, a instrumentos perfeccionados, a habilidades para el trabajo, etc” (Young 1997, 3)

Por lo general, el sector informal se ha relacionado directamente con la marginalidad o se ha usado para explicar comportamientos atípicos de precariedad, exclusión e inseguridad. Sin embargo, diversos autores critican esta visión cerrada que solo se centra en el trabajo formal, Enrique de la Garza Toledo propone construir un concepto ampliado de trabajo que abarque la diversidad, además, teniendo en cuenta que cada vez es mayor la informalidad, se debe usar un nuevo paradigma para su análisis (De la Garza, 2010).

Finalmente, se resalta que la incorporación de las mujeres al mercado laboral y específicamente sector informal es un proceso social complejo, “que sólo puede entenderse si se toma como punto de partida a los sujetos que se mueven dentro de ciertos contextos estructurales que delimitan su acción” (Guadarrama 2008, 221).

1.1.2. El mercado laboral en Ecuador: sector informal y género

El mercado laboral en América Latina se encuentra en un contexto particular porque ha atravesado procesos que afectan de forma desigual a hombres y mujeres, entre ellos se puede mencionar su integración cada vez más fuerte a los procesos de globalización y las profundas reformas laborales realizadas en casi todos los países de la región (Arriagada 2006, 21). En la década de los noventa, la economía del Ecuador estuvo regulada por políticas públicas formuladas en el marco de una apertura económica.

Varias evaluaciones de este tipo de políticas aperturistas y desreguladoras muestran incrementos en la desigualdad social y las brechas de género como su efecto directo (León y Vos, 2005. Citado por Vásconez 2014, 10). Se han generado condiciones de flexibilización y precarización del trabajo y como afirma Durán, “los trabajadores modernos son mucho más heterogéneos, su trabajo es complejo, discontinuo, y el trabajo a tiempo parcial se acepta ampliamente” (Durán 2005, 55).

En el año 2008 fue aprobada la Constitución de la República del Ecuador vigente en el país hasta la actualidad. Este instrumento político se basa en la filosofía del Sumak Kawsay o

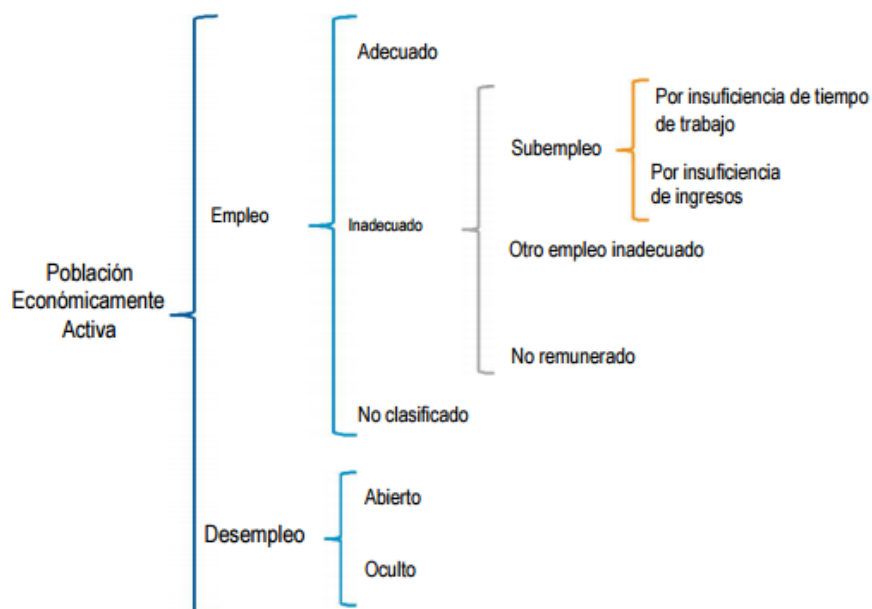
como se conoce en español Buen Vivir, que “representa un modelo de vida distinto al que se ha propugnado desde la tradición hegemónica occidental” (Secretaría Buen Vivir, 2010). Esta visión constitucional alternativa busca visibilizar y generar mayores oportunidades a grupos históricamente discriminados. Sin embargo, a ocho (8) años de su implementación, aún existen marcadas brechas de desigualdades sociales en el país, por ejemplo, según el artículo 33 de la Constitución mencionada, el trabajo es un derecho y un deber que se convierte en la fuente de realización personal de quienes lo desarrollan y es la base de la economía. No obstante, actualmente en Ecuador existen desigualdades en el acceso al trabajo y a las condiciones en las que es desempeñado por hombres, mujeres, personas de clase alta o baja e incluso personas indígenas o mestizas.

Además, es una realidad que el Ecuador y por ende su capital, la ciudad de Quito, está atravesando una crisis económica que afecta al mundo del trabajo, principalmente a personas y familias que se encuentran en situaciones precarias. “En el caso de las mujeres, algunos estudios han mostrado que las crisis económicas son soportadas por quienes están en el límite inferior de la distribución salarial, trabajadores móviles e inestables, y la economía no monetaria, que caracterizan al trabajo de las mujeres” (Vásconez 2005,254).

La información del mercado laboral en Ecuador es generada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC a través de la Encuesta nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU). Según el INEC, en el mercado laboral del Ecuador, el empleo se divide en adecuado, inadecuado y no clasificado (Ver gráfico 1), esta división se realiza el teniendo en cuenta tres factores: el ingreso laboral, las horas trabajadas y el deseo o disponibilidad de trabajar horas adicionales.

El *empleo adecuado* representa una situación en la que las personas satisfacen ciertas condiciones laborales mínimas. En este grupo se encuentran las personas con empleo que perciben ingresos laborales iguales o superiores al salario mínimo, y trabajan igual o más de 40 horas semanales o trabajan menos de 40 horas, pero no desean trabajar horas adicionales (INEC 2016). En el *empleo inadecuado* se encuentran las personas que reciben ingresos menores al salario mínimo, trabajan menos de 40 horas a la semana y están disponibles para trabajar más horas, “constituyen la sumatoria de las personas en condición de subempleo, otro empleo inadecuado y empleo no remunerado” (INEC, 2016).

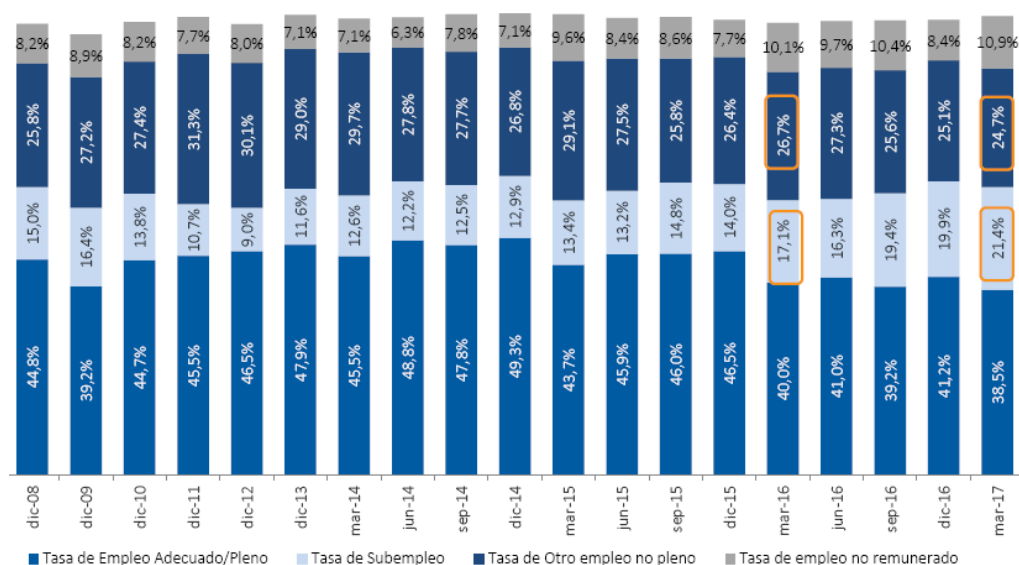
Gráfico 1. Clasificación de la población económicamente activa en el Ecuador



Fuente: Metodología para la medición de empleo en el Ecuador. INEC 2016

Analizando las cifras históricas de empleo presentadas en marzo de 2017 por el INEC y desagregando el concepto de empleo, la gráfica 2 muestra que en los últimos diez años la tasa de empleo adecuado en el Ecuador ha permanecido por debajo del 50% del total del empleo, mientras el empleo inadecuado compuesto por la sumatoria de las personas en condición de subempleo, otro empleo no pleno y empleo no remunerado, presenta un incremento estadísticamente significativo entre el año 2015 y el 2017.

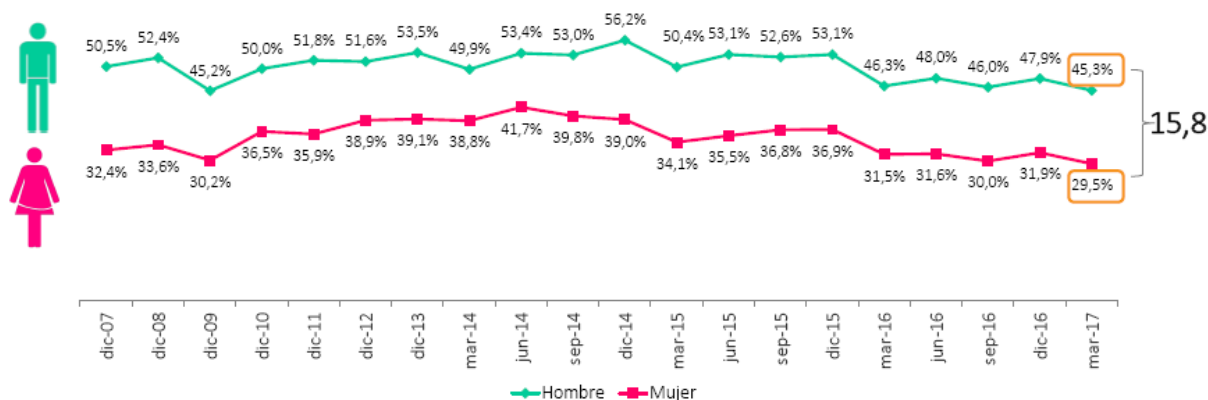
Gráfico 2. Evolución del empleo en el Ecuador



Fuente: INEC. Encuesta Nacional de empleo, desempleo y subempleo. Indicadores laborales marzo 2017

Además de que el empleo adecuado no supera ni el 50% del total de empleo en el Ecuador, del total de mujeres que trabajan, solo el 29,5% se insertan en trabajos adecuados y del total de hombres trabajando, el 45,3% se ubican en empleos adecuados. Como se puede observar en el Gráfico 3, la tasa de empleo adecuado para los hombres es 15,8 puntos porcentuales mayor que la de las mujeres.

Gráfico 3. Empleo adecuado en el Ecuador por sexo

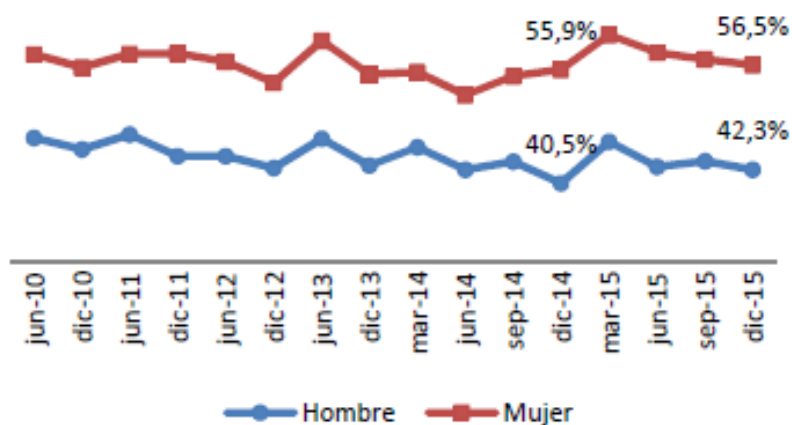


Fuente: INEC. Encuesta Nacional de empleo, desempleo y subempleo. Indicadores laborales marzo 2017

Respecto al empleo inadecuado, la ENEMDU calcula que, para diciembre de 2015, la tasa nacional de empleo inadecuado fue de 48,1%. Si se desagrega por sexo, se evidencia una

brecha representativa entre el acceso a empleo inadecuado de hombres que es del 42,3% y el acceso a empleo inadecuado de mujeres del 56,5% (Ver gráfico 4).

Gráfico 4. Empleo inadecuado en el Ecuador por sexo



Fuente: INEC. Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

“En el plano de la normatividad internacional para las investigaciones sobre mercado laboral y empleo, las recomendaciones se las emite desde la Oficina Internacional de Trabajo OIT en Ginebra” (INEC. S.F.). A nivel internacional, la OIT se refiere al mercado laboral en términos de sector formal e informal. En términos generales, el sector formal tiene que ver con los trabajos asalariados reconocidos o protegidos por la ley y el sector informal se relaciona con trabajadores independientes, cuya característica principal es “su alto nivel de vulnerabilidad” (OIT 2002,3).

En el sector informal se ubican los trabajos que se desarrollan en malas condiciones, sin un salario definido y que enfrentan una inadecuada protección social, el extremo inferior de este sector, está constituido principalmente por mujeres y trabajadores jóvenes (OIT 2002, 4). Específicamente la OIT define el sector informal como un “grupo de unidades de producción (empresas no constituidas de propiedad de jefes de hogares), incluidas las ‘empresas informales por cuenta propia’ y las ‘empresas de trabajadores informales’” (OIT 2013, 5).

En Ecuador, a partir del año 2015, el Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC define empleo en el sector informal como “el conjunto de personas ocupadas que trabajan en establecimientos que no se encuentran registrados ante la autoridad tributaria, es decir, en las empresas que no tienen Registro Único de Contribuyente (RUC)” (INEC 2016). En este

sentido, según reporte de marzo del 2016, el 32,6% de las personas con empleo se ubican en el sector informal (INEC 2016), lo que significa que un gran porcentaje de la población que se inserta en el mercado laboral, desempeña sus actividades en condiciones inestables y sin seguridad social. “La forma más consistente de analizar la situación de quienes se encuentran en el sector informal es en términos de déficit de trabajo adecuado” (OIT 2002, 4). En el intento de comprender los conceptos y las divisiones del mercado laboral, es importante resaltar a Vásconez, quien menciona que:

(...) cuando el empleo cambia, y esto ocurre cuando las mujeres entran en él, y ocurre la feminización del trabajo entendida como la “adaptación” de las condiciones de las mujeres trabajadoras al resto, las definiciones de formalidad, informalidad, pleno empleo, empleo “decente”, se confunden y sus límites se hacen difusos, con lo cual se hace urgente su redefinición. De hecho, la condición de trabajadoras y trabajadores “autónomos” escapa a cualquiera de estas definiciones, y es una modalidad de empleo creciente en la región. (Vásconez 2012, 122).

En la informalidad se encuentra el término trabajadores autónomos, que como se explica en el acápite sobre el género y la regulación del mercado laboral, es un concepto acogido por la ordenanza 0280 del 2012 que fue formulada en Quito de forma concertada con las personas que se dedican al trabajo informal, específicamente a la venta de calle. Según el Primer censo de comercio autónomo en el Distrito Metropolitano de Quito “el tipo de actividad a la que se dedica esta población en el distrito metropolitano de Quito es: desempeño en puestos fijos representado por el 49.2%, en condición semifija el 13.9% y ambulante 36.8%” (PUCE 2011, 14). En general, en Quito se presenta un gran número de comerciantes de calle o trabajadores autónomos, hasta el año 2015 se calculaban más de 12000 personas en este sector (Agencia de Coordinación Distrital del Comercio, 2015) y cada año llegan nuevas solicitudes de permisos a las administraciones zonales, en el año 2014 en todo el municipio se entregaron 3771 permisos, mientras que en el año 2015 se entregaron 4655 permisos (Agencia de coordinación distrital del comercio, 2016).

Es posible que las cifras expuestas hasta el momento en Ecuador se presenten debido a que la mayoría de empleos inadecuados se encuentran en el sector informal de la economía y a las mujeres se las ha enmarcado en una división sexual del trabajo que ha contribuido históricamente al mantenimiento de la estructura de dominación masculina, limitando a las

mujeres a trabajos precarios o a trabajo doméstico, en este sentido es claro que “para los hombres y las mujeres, la vinculación con el mercado ha sido históricamente distinta, con consecuencias particulares en sus opciones y conducta” (Benería, 1999).

(...) La forma de inserción del trabajo informal es extremadamente precaria y caracterizada por una renta muy baja, además de no garantizar el acceso a los derechos sociales y laborales básicos, como la jubilación, el seguro-desempleo el acceso a la salud pública o la licencia por maternidad; si se enferman, están obligados a dejar de trabajar, perdiendo totalmente su fuente de ingreso... A eso sumamos el hecho de que, en el trabajo propio, además del uso de su propio trabajo, puede haber el uso de la fuerza de trabajo de otros miembros de la familia, con o sin remuneración. (Antunes 2015,72).

1.2. Papel de las Políticas Públicas en la (re)producción de desigualdades de género

El comportamiento de la sociedad está condicionado por normas que se establecen a través de leyes y políticas o que están implícitas en la familia, la religión, la comunidad, etc. Estas reglas desempeñan un papel importante porque determinan el comportamiento humano, en términos de lo permitido y lo prohibido, es decir, “gran parte del comportamiento humano no es resultado de las preferencias individuales, sino que está gobernado por reglas institucionales, normas y convenciones que tienen poderosos efectos materiales en la vida de la gente” (Kabeer 2006, 73). En términos de género y económicos, estas reglas influyen en la división sexual del trabajo de producción y de reproducción y producen patrones regionales distintos en la participación de la fuerza laboral y en la actividad económica de mujeres y hombres (Kabeer 2006, 73).

Cuando Kabeer se refiere a instituciones identifica cuatro categorías: Estado, mercado, sociedad civil y familia. En este acápite interesa principalmente analizar el Estado porque la forma de acceder a derechos, incluyendo el trabajo, es a través de su legislación, de sus políticas públicas y de sus regulaciones (Kabeer 2006, 74). Kabeer resalta que el Estado es un agente de regulación que desempeña un papel importantísimo en mantener, reforzar o combatir las desigualdades presentes en la sociedad, y por lo tanto, en el mercado laboral. (2006,75). Históricamente, el modelo de desarrollo económico predominante ha determinado la orientación de la intervención estatal, en general en el mercado, y particularmente sobre asuntos del trabajo.

Aparentemente las leyes y políticas laborales fueron formuladas para beneficiar a hombres y mujeres en igualdad de condiciones, sin embargo, “el ámbito del trabajo produce y reproduce inequidades en perjuicio de las mujeres [...] y en esta dirección se cuestionan implícitos sobre la neutralidad de las políticas basados en una supuesta homogeneidad de la población a la que van orientadas” (Rodríguez 2008, 76).

La regulación relacionada con el trabajo nace en las instituciones y se da a través de medidas de política laboral. En este punto es importante resaltar que las leyes, políticas públicas y otros tipos de regulación, generan o reproducen desigualdades porque “siguen reflejando, y potenciando, un modelo de organización social basado en la familia de hombre sustentador/ mujer cuidadora, aunque esa ya no es la única realidad” (Pazos 2010, 1).

En la actualidad, en el Ecuador “las tareas de cuidado continúan en su mayoría a cargo de los hogares y particularmente de las madres. De acuerdo al Censo de Población y Vivienda de 2010, los niños y las niñas menores de cinco años permanecen la mayor parte de la jornada diaria con sus familias y particularmente con sus madres (70% de los casos)” (Vásconez 2014, 98). Lo anterior es una muestra de la ausencia del Estado en la tarea de cuidados, cuando los gobiernos dejan de proveer este tipo de servicios y los privatizan, las mujeres que no cuentan con recursos para acceder a ellos deben hacerse cargo en sus hogares.

En este punto, el reto frente a la desigualdad es claro, tal como lo planteó Arriagada (2006), se avanza en el reconocimiento de derechos para las mujeres, pero en la práctica siguen fallando las estrategias para la inserción de las mujeres en la esfera pública, “el Estado reproduce las relaciones de subordinación de género a través no solamente de su ceguera a las diferencias de intereses y necesidades entre hombres y mujeres sino de la orientación misma de sus políticas” (Vásconez 2005, 262).

Teniendo en cuenta que las actividades de cuidado y reproducción se asignan naturalmente a las mujeres, tal como se indicó en el acápite anterior, cuando ingresan al mercado laboral, la doble jornada se convierte en un problema político que necesita de la intervención del Estado para ser solucionado. En este marco nacen las políticas de conciliación entre el ámbito laboral y familiar (Astelarra 2005, 28).

Las políticas de conciliación son políticas de género que buscan disminuir la desigualdad entre hombres y mujeres, en su búsqueda por la equidad se centran principalmente en tres estrategias: “la igualdad de oportunidades; la acción positiva; y la búsqueda de cambios estructurales” (Astelarra 2005, 29).

La primera estrategia busca que las mujeres se incorporen en el ámbito público a desempeñar diferentes roles en igualdad de oportunidades, por ejemplo, brindar en igualdad de oportunidades el acceso a la educación o el derecho al voto.

La segunda estrategia denominada acción positiva, consiste en buscar el equilibrio entre hombres y mujeres. Contrario a la primera estrategia, la acción positiva reconoce que las mujeres cargan con roles femeninos y jerarquizados, por lo tanto, no es suficiente brindar igualdad de oportunidades, sino que es necesario generar acciones preferenciales que combatan la segregación horizontal y vertical que enfrentan las mujeres en el ámbito público.

La tercera estrategia es la que busca cambios estructurales y es la más radical. Propone la reorganización de la división sexual del trabajo en todos los ámbitos públicos y privados, “porque, es a partir de esta división que surge la desigualdad en todos los niveles y características del sistema de género” (Astelarra 2005, 29).

A pesar de que el debate frente a estas políticas de conciliación se ha centrado en Europa, en América Latina la tendencia se inclina hacia esta opción; “es evidente que, a medida que la participación de las mujeres en el mercado de trabajo aumenta y el servicio doméstico se encarece, la importancia de estas políticas de conciliación también se incrementa en cualquier país o región” (Benería 2005, 78).

Benería plantea que las principales diferencias entre América Latina y otros países, para pensar las políticas de conciliación, se centran en el predominio de la economía informal y la pobreza en la región. La autora plantea dos grandes cuestionamientos para la región: “primero, una gran parte de la producción escapa del alcance de las políticas públicas. Segundo, tanto la producción como la reproducción se han ido globalizando, transfiriendo parte de su control a niveles que trascienden la esfera nacional” (Benería 2005,81). Particularmente, en el caso de Ecuador:

(...) la mayoría de las mujeres trabajadoras se hayan en condiciones de informalidad y pobreza, lo cual significa que la producción en realidad está muy flexibilizada pero sin ninguna normativa que las conecte con las políticas públicas que podrían aliviar los problemas de conciliación. (Benería 2005, 82).

Es claro que las políticas de conciliación debatidas inicialmente en Europa, deben considerar las características propias de las mujeres en América Latina, inicialmente lo único permanente es el trabajo no remunerado en la esfera doméstica. Además, las políticas públicas diseñadas teniendo en cuenta un contexto laboral formalizado, no pueden responder a las necesidades de un trabajo inestable y heterogéneo.

En el contexto de América Latina, Benería (2005) propone como ejemplos de políticas de conciliación, políticas que asuman responsabilidad en el cuidado de hijas e hijos y políticas de salud encaminadas al bienestar familiar que ahorre tiempo y permita conciliar los distintos tipos de trabajo realizados por las mujeres. Sin embargo, otras autoras consideran que “al permitir simultanear el papel tradicional de la mujer como responsable de la vida familiar con la vida profesional, la división sexual del trabajo y los estereotipos de género permanecen inalterables” (Gómez 2001, 130).

Autoras como Roxana Maurizio resaltan la necesidad de incorporar el enfoque de género en las políticas específicas del mercado laboral, principalmente por tres razones (2003). La primera se centra en la importancia del trabajo como generador de bienestar y autonomía, la segunda hace referencia a las mujeres y su condición desventajosa en el mercado laboral, que se expresa “tanto a través ‘del lado de la oferta’ (dificultades para combinar el trabajo remunerado con las responsabilidades familiares) como del ‘lado de la demanda’ (fenómenos de segregación y discriminación)” (Maurizio 2003, 7) y la tercera razón es el creciente número de hogares monoparentales en donde las mujeres son las únicas proveedoras de ingresos (Maurizio 2003, 7).

Irma Arriagada plantea la importancia de incluir el enfoque de género en las políticas, pero además evaluar dichas políticas para determinar si en su implementación mantienen sus objetivos centrales. Así, “es válido interrogarse si en el proceso de puesta en marcha de las políticas, se avanza hacia la equidad de género, o si nuevas formas de desigualdad se han ido

gestando, si en el proceso se afianza la autonomía o la dependencia respecto de los programas” (Arriagada 2005, 12).

1.3. Conclusiones del capítulo

La economía feminista y las políticas públicas son los referentes teóricos elegidos para articular un análisis en torno a las desigualdades de género y clase en la venta informal de jugo de naranja en Quito.

De acuerdo con Carrasco (2006) y Esquivel (2012), la economía ortodoxa ha centrado su análisis en la producción capitalista, privilegiando el individualismo y un sesgo androcéntrico en sus premisas. En el mercado laboral es donde se hace más evidente la incompatibilidad de las premisas con la realidad, por ejemplo, salarios inequitativos, mujeres en trabajos feminizados, invisibilización del trabajo reproductivo, entre otros. Por lo anterior, se utiliza la economía feminista para comprender de forma integral el concepto de trabajo y realizar un análisis del mercado laboral informal, incluyendo las relaciones sociales presentes en la esfera pública y la privada.

Partir del concepto de división sexual del trabajo (Young, 1981) permite comprender las desigualdades presentes en el trabajo productivo y reproductivo y las condiciones en las que las mujeres se insertan al mercado laboral informal. Además, el concepto de reproducción de la fuerza de trabajo desde la economía feminista usado por Picchio (1994) y Federici (2008) demuestra que el trabajo reproductivo realizado por mujeres en los hogares se convierte en la base de la actividad que se desarrolla en la cúspide de la economía.

Cabe resaltar que, en los trabajos informales realizados principalmente por mujeres, como es el caso de la venta informal de jugo de naranja, Benería y Floro (2006) plantean que la frontera entre trabajo productivo y reproductivo no es evidente y la flexibilidad permite que los trabajos se mezclen, generando múltiples cargas de trabajo solapadas (Espino, 2012).

Específicamente, respecto a las desigualdades de género en el mercado laboral y en la informalidad, se resaltan los planteamientos de Kabeer (2006) y en América Latina de Arriagada (2006) que reconocen una distribución desigual de recursos y de poder en las esferas productivas y reproductivas. Además, se incluye en la discusión la diferenciación entre posición y condición de las mujeres planteada por Young (1997) para incluir no solo la

desigualdad de mujeres respecto a hombres sino también la desigualdad existente entre mujeres.

Lo anterior demuestra que el trabajo informal es un proceso social complejo y por lo tanto la regulación desde el gobierno no es sencilla. En este punto, se rescatan nuevamente los planteamientos de Kabeer (2006) y su análisis sobre las instituciones que regulan a través de leyes y normas sociales el comportamiento de los seres humanos y combaten o reproducen las desigualdades en el mercado y en los hogares.

Respecto a las políticas públicas y el enfoque de género es importante tener en cuenta los análisis realizados por Váscquez (2014, 2016) y Pazos (2010) que demuestran que a pesar de que fenómenos como la globalización han modificado las estructuras sociales y económicas, son necesarias políticas públicas que no reproduzcan las desigualdades de género presentes en el mercado laboral y en los hogares.

Finalmente, en el debate sobre políticas laborales que tengan en cuenta las condiciones particulares que enfrentan las mujeres, por ejemplo, la doble jornada laboral, se resalta el aporte de Astelarra (2005) y Benería (2005), quienes analizan las políticas de conciliación, que en su búsqueda por la equidad de género, se enfocan en diferentes estrategias: brindar igualdad de oportunidades, generar acciones positivas o reorganizar la división sexual del trabajo.

Los debates generados a lo largo de este capítulo permiten comprender la complejidad del mercado laboral informal y la importancia de tener como referente para el desarrollo de la tesis un concepto ampliado de trabajo (De la Garza, 2010) que genera ingresos y brinda bienestar a un gran número de hogares en el Ecuador.

Capítulo 2

Vendedoras informales de jugo de naranja en la Ciudad de Quito: aspectos contextuales y metodológicos

Introducción

El caso de estudio priorizado en la investigación es la venta informal de jugo de naranja en la ciudad de Quito; a partir de las experiencias de las mujeres que venden el jugo de naranja en las calles de la ciudad, se busca analizar las desigualdades de género que se (re)producen en el mercado, los hogares y las políticas públicas. Para lo anterior, es necesario analizar la actual regulación del trabajo informal en Quito y conocer a mayor profundidad el caso de estudio incluyendo la visión mediática del problema, los actores involucrados y las medidas tomadas hasta el momento por la alcaldía de Quito.

La primera parte del presente capítulo centra su atención la regulación del sector informal en Ecuador y específicamente en el caso de estudio priorizado para la investigación que es la venta informal de jugo de naranja en Quito. En la segunda parte, una vez expuesto el contexto y el caso de estudio, se desarrolla la metodología que se usa en la investigación para alcanzar los objetivos propuestos, incluyendo los enfoques de género y de trayectorias laborales de las mujeres y los instrumentos priorizados.

2.1. El género y la regulación del mercado laboral

En general, el mercado laboral del Ecuador está reglamentado por el Código del Trabajo, el cual, regula las relaciones entre empleadores y trabajadores. La principal limitante encontrada en esta reglamentación es que su visión del trabajo se enfoca en trabajos remunerados en relación de dependencia y no en trabajos independientes, como es el caso del sector informal y particularmente la venta informal de jugo de naranja.

En el Código del trabajo es posible identificar una visión frente al trabajo de las mujeres en diferentes artículos del capítulo VII que se refiere al *trabajo de mujeres y menores*, en su artículo 139 establece unos límites máximos de carga para hombres menores de edad y para mujeres en general, así: los hombres entre 15 y 18 años pueden cargar hasta 25 libras, para los hombres mayores de 18 años no se establece límite máximo de carga, por su parte, las mujeres entre 15 y 18 años pueden cargar hasta 20 libras y las mujeres de 21 años o más pueden cargar hasta 25 libras (Código del trabajo 2015, 18). Es decir, el código del trabajo en

su artículo 139 supone diferencias físicas y biológicas entre hombres y mujeres que no les permiten desempeñar el trabajo de transporte manual de carga en las mismas condiciones.

En el mismo capítulo, el artículo 152 hace referencia a las licencias de maternidad y establece que las mujeres trabajadoras tienen “derecho a una licencia con remuneración de doce (12) semanas por el nacimiento de su hija o hijo” (Código del trabajo 2015, 19). En este punto, la legislación tiene en cuenta las características particulares en que las mujeres desempeñan su trabajo, sin embargo, es claro que las mujeres trabajadoras informales no pueden ejercer este derecho porque desarrollan su trabajo en otras condiciones.

Finalmente, el último artículo que hace referencia específicamente a las mujeres es el 155 y también se relaciona con su papel de madres. El artículo exige que las empresas que tengan más de cincuenta trabajadores brinden servicio de guardería infantil cercano para la atención de sus hijos, con suministro gratuito de atención, alimentación, local e implementos para este servicio (Código del trabajo 2015, 20). Además, teniendo en cuenta la lactancia materna, establece que en los doce (12) meses posteriores al parto, la jornada laboral de las mujeres debe ser de 6 horas.

Según lo anterior, el Código del Trabajo no tiene en cuenta las nuevas y diferentes dinámicas laborales a las que se enfrenta el mercado y los hogares. Es decir, a pesar de que el sector informal es una categoría estudiada desde la década de los setentas y a pesar de que el artículo 325 de la Constitución Política del Ecuador establece que “se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.” (Constitución Política 2008, 152) el Código del Trabajo centra su regulación en trabajos asalariados.

El código no tiene en cuenta que “la privatización, la desregulación de los mercados y la reestructuración económica han contribuido a preparar las condiciones para una expansión de las actividades informales y una precarización de las condiciones de trabajo” (Benería y Floro 2006, 143), por lo tanto, se hace necesario contar con leyes y normas que tengan en cuenta este contexto.

Con respecto al sector informal se diferencian principalmente dos posturas frente al tema, la primera que abarca un gran número de instituciones, entre ellas la Organización Internacional del Trabajo OIT que relacionan estas actividades con el subempleo y la pobreza, y la segunda, que es tomada principalmente por estudiosos sobre el tema como Hernando de Soto (1989), tiene una visión más positiva porque resalta el poder y dinamismo que tienen las personas que desempeñan estas actividades alternativas y lo ven como un espacio de resistencia popular frente a la rigidez del mercado formal.

En el periodo de gobierno de Augusto Barrera como alcalde de Quito (2009 – 2014) se formuló y aprobó la Ordenanza 0280 del 2012: Ordenanza metropolitana para el desarrollo integral y regulación de las actividades de comercio y prestación de servicios de las trabajadoras y trabajadores autónomos del Distrito Metropolitano de Quito, que tiene como objeto “regular las actividades comerciales y de servicios en el espacio público del Distrito Metropolitano de Quito, así como fomentar el desarrollo integral de las trabajadoras y trabajadores autónomos” (Ordenanza 0280 2012, 3)

En su artículo 3, la ordenanza introduce un nuevo concepto al mercado laboral y define a las trabajadoras y trabajadores autónomos como “aquellas personas que realizan actividades de comercio y prestación de servicios de manera independiente, sin relación de dependencia de un tercero, en el espacio público autorizado” (Ordenanza 0280 2012,4). Estos trabajadores autónomos se ubican en el sector informal del mercado laboral. Además, la ordenanza en su capítulo VI establece que todos los comerciantes autónomos que deseen usar el espacio público para trabajar, deben obtener un “permiso”. Éste es usado como un instrumento de regulación y un mecanismo de reconocimiento de derechos: a usar el espacio público para trabajar, beneficiarse de capacitaciones y otros programas ofertados por el Municipio,

En la entrevista realizada al exalcalde de Quito Augusto Barrera, él resalta que la ordenanza 0280 que regula el trabajo autónomo, fue el resultado de una negociación entre su alcaldía y la Confederación Unitaria de Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autonomos del Ecuador – CUCOMITAE (Barrera exalcalde de Quito, en conversación con la autora, julio 2016). Cabe resaltar que la negociación parte de la visión de trabajadores autónomos como agentes transformadores y propositivos.

En la ordenanza mencionada solo se evidencia prioridad frente a un grupo minoritario: las personas que desempeñan su trabajo autónomo en condición de discapacidad, artículos como el 7 y el 21 establecen que estas personas tienen prioridad respecto a las otras personas que se dediquen al comercio autónomo (Ordenanza 0280, 2012). A pesar de que en el año 2014 en el Ecuador “el 51% de mujeres se encuentra trabajando en el sector informal, frente al 45% de hombres” (Vásconez 2016,77) no existe una normativa vigente que tenga un claro enfoque de género en la regulación del trabajo autónomo a nivel nacional.

Finalmente, cabe resaltar la importancia que le da el exalcalde de Quito al comercio autónomo porque menciona que “no es una patología, es un elemento consustantivo en América Latina, de hecho, si no se desarrollara, un tercio o la mitad de la gente no tendría con qué vivir, depende de cada ciudad” (Barrera exalcalde de Quito, en conversación con la autora, julio 2016).

2.1.1. Visión del problema

El caso priorizado para el desarrollo de la presente investigación es la venta informal de jugo de naranja embotellado que se presenta principalmente desde el primer trimestre del año 2016. Esta actividad ha sido muy visible en las calles de Quito e involucra a diferentes actores institucionales y sociales que desempeñan roles específicos claves para la investigación. A continuación, se desarrollará el caso e identificará a los principales actores relevantes del proceso, esta información se ampliará y analizará en el capítulo 4, acápite: lecturas posibles del problema por parte de los actores involucrados.

La rápida proliferación de esta actividad resulta muy visible en las calles de Quito. El Censo realizado por la alcaldía de Quito identificó aproximadamente 432 vendedores y vendedoras informales de jugo de naranja embotellado, distribuidos principalmente así: 134 en el norte de Quito, en la Administración Zonal Eugenio Espejo y 90 en la Administración Eloy Alfaro al sur de la ciudad. Para estas personas, la venta de jugo de naranja en las calles representa la oportunidad alternativa de generar ingresos y es vista por la sociedad como el resultado de las escasas oportunidades con las que cuenta la población, principalmente, en la presente coyuntura.

El primer actor identificado son las vendedoras de jugo de naranja en las calles de Quito, quienes realizan directamente la actividad y en algunos casos trabajan con sus familiares:

hijos e hijas, esposos, hermanos, tíos, etc. Las familias son clave, no solo porque como institución influyen en la toma de decisiones de las mujeres, sino además porque se involucran en la actividad.

La inclusión de este tema en la agenda pública se ha dado principalmente a través de medios de comunicación, que en este caso sería el segundo actor. Analizar el tratamiento que propone la administración municipal frente a este fenómeno, como un problema público, es determinante para establecer si las personas que se dedican a la venta informal de jugo de naranja serán vistas como ilegales, si se respetará su derecho al trabajo, conocer la visión de lo público, el significado del espacio público.

A pesar de que muchos medios de comunicación intervinieron en este caso y generaron opinión pública, se analiza principalmente el diario El Comercio porque es el periódico más importante de la ciudad. En el capítulo 4 se recogen todas las noticias publicadas por el diario, a continuación, se resaltan dos de las más relevantes:

Una de las principales noticias publicadas frente al tema fue la que indicó que “el 32% del jugo de naranja que se vende en las calles de Quito no es apto para el consumo humano” (Diario El Comercio, 2016). La venta informal de jugo de naranja fue presentada como un problema de salud que necesitaba una solución urgente, dejando la informalidad y el espacio público aparentemente en segundo plano. Una segunda noticia importante fue divulgada el día 5 de mayo a través del titular “municipio investiga presunta red de mafia peruana en venta de jugos de naranja” (Diario El Comercio, 2016). Esta noticia se respalda con entrevistas a funcionarios de la alcaldía de Quito. La venta informal de jugo de naranja pasa de ser perjudicial para la salud a ser tildada como una iniciativa ilegal de competencia desleal.

En este contexto de construcción mediática del problema público, resulta indispensable conocer la regulación y forma de intervención que adoptó el Distrito Metropolitano de Quito. La respuesta inicial de la administración municipal fue realizar el censo para identificar y caracterizar a las personas que se dedican a la venta de jugo de naranja en Quito y que encontraron en esta actividad una forma de afrontar la crisis.

En este caso se resaltan dependencias particulares que han estado directamente involucradas en el tema: como tercer actor la Secretaría Metropolitana de Seguridad que es la dependencia

encargada del espacio público del municipio. El funcionario encargado ha dado declaraciones relacionadas con su preocupación sobre la posible Mafia y la competencia desleal e ilegal de la venta informal de jugos de naranja. “Zapata explicó que la mafia consiste en utilizar a personas que tienen necesidades de vender, facilitarles los implementos y exigirles un porcentaje de la ganancia. Pero el negocio al no contar con permisos ni pagar impuestos ni tener control, es ilegal.” (Diario El Comercio, 5 mayo 2016). Sin embargo, estas hipótesis no pudieron ser comprobadas.

La Policía Metropolitana ha tenido contacto directo con las personas vendedoras de jugo de naranja. Realizó el censo en la zona urbana y las parroquias rurales y ha sido la encargada de regular su presencia en el espacio público. Además, se resalta como cuarto actor involucrado a la Oficina de Comercio Autónomo que ha liderado y participado de las capacitaciones realizadas a las personas que venden jugo de naranja en Quito y como quinto actor a la Secretaría Metropolitana de Salud quien hizo públicos los polémicos resultados de las muestras de jugos de naranja en donde constaba que el 32% del jugo de naranja que se vende en las calles de Quito no es apto para el consumo humano.

Finalmente, como tejido asociativo se identificaron tres actores adicionales. La Agencia de Promoción Económica - CONQUITO que es la institución que dictó las capacitaciones a las personas que se dedican a vender informalmente los jugos de naranja en Quito. Los principales temas abordados fueron salubridad, registro sanitario, preparación de alimentos, pero sobre todo marketing, contabilidad y emprendimiento para combatir su informalidad.

A pesar de que las personas vinculadas a la venta de jugo de naranja no han conformado organizaciones, la Confederación Unitaria de Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autónomos del Ecuador - CUCOMITAE se consideraría un aliado estratégico porque es la organización que lidera el registro y la legalización de trabajadores informales.

El boom de la venta de jugo de naranja y su manejo mediático generó incomodidad en otros vendedores informales que manifestaron cómo la visibilización de personas que se dedican a la venta informal de jugo de naranja ha hecho que reciban mayores beneficios y agilidad en el proceso de capacitación y legalización respecto a quienes trabajan en otros rubros (Diario El Comercio, 2016).

Actualmente, las personas que se inscribieron en el censo y que asistieron a la capacitación trabajan con un carnet provisional que las acredita como vendedoras de jugo de naranja y les da permiso para ubicarse en un punto determinado de la ciudad. Sin embargo, persisten conflictos entre los actores que intervienen directa e indirectamente en este proceso.

2.1.2. Principales medidas tomadas por la alcaldía

Cuando comenzó a proliferar la venta informal de jugo de naranja en Quito, su visibilización a través de los medios de comunicación no se hizo esperar. El impacto que las polémicas noticias causaron en los consumidores presionó para que la alcaldía tome medidas inmediatas.

La primera medida implementada fue aplicar un Censo a todas las vendedoras y vendedores que se dedicaban a esta actividad, con la información recogida se procedió a dictar una capacitación, indispensable para aplicar la siguiente medida que fue otorgar un permiso para trabajar en el espacio público de la ciudad. Las medidas tomadas hasta el momento por la alcaldía han sido en dos sentidos, por una parte, la capacitación a vendedores y vendedoras de jugo de naranja para que trabajen con el permiso necesario y por otra el retiro de vendedores informales con ayuda de la policía.

Estas medidas responden a las normas establecidas en la mencionada Ordenanza 0280 del 2012. Por ejemplo, en su artículo 23 dicta que “el permiso metropolitano es el único documento habilitante para el ejercicio de la actividad económica de las trabajadoras y trabajadores autónomos en los espacios de uso público” (Ordenanza 0280, 2012). Sin embargo, el exalcalde Augusto Barrera que respaldó la formulación de la ordenanza 0280, resaltó que el manejo mediático que se le ha dado a la venta informal de jugos de naranja en Quito ha sido perjudicial para los vendedores y vendedoras de jugo porque ha causado rechazo por parte de algunas personas que consumían el producto. La ordenanza fue formulada en el año 2012, pero en el año 2014 el gobierno municipal pasa de estar dirigido por Augusto Barrera de la Alianza País un partido político de izquierda, a tener como Alcalde Municipal a Mauricio Rodas líder del Movimiento SUMA de centro-derecha.

En general, la percepción del exalcalde frente a la visión de la nueva administración municipal es que están tomando medidas represivas frente a una realidad social que no se puede solucionar prohibiendo el uso del espacio público (Barrera exalcalde de Quito, en conversación con la autora, julio 2016).

Para el exalcalde de Quito, Augusto Barrera, las políticas dirigidas a personas que se dedican al trabajo informal deben partir de un enfoque de derechos que intente conciliar por lo menos dos temas: el derecho al trabajo y la gestión del espacio público. El exalcalde plantea que en las discusiones sobre el trabajo informal “hay un derecho innegociable al trabajo que no puede ser perseguido porque es un trabajo digno, legítimo, etcétera. Pero por otro lado hay un derecho colectivo que también es el derecho al espacio público y que de lo que se trata es de compatibilizarlos” (Barrera exalcalde de Quito, en conversación con la autora, julio 2016).

Augusto Barrera resalta que las medidas que tomó en su alcaldía frente a la informalidad pueden ser consideradas como una experiencia exitosa porque brindaron alternativas a las personas que se dedican al comercio informal para desempeñar su trabajo en condiciones más adecuadas, por ejemplo, la construcción de centros comerciales para la reubicación y la formulación participativa de la ordenanza 0280 del 2012.

2.2. Estrategia metodológica

El presente estudio ha privilegiado la investigación cualitativa, por tratarse de un tema de trascendencia social que implica el reconocimiento de diferentes factores, que en su conjunto permiten entender desde diferentes líneas las desigualdades de género en la venta informal del jugo de naranja en Quito. La metodología cualitativa busca tener contacto directo con las vendedoras que se dedican a esta actividad para comprender de una manera integral su contexto y realidades. De acuerdo con Vásconez, la investigación feminista debe “hablar desde las realidades de las mujeres, desde su situación contextual, desde su experiencia y desde su situación identitaria” (Vásconez 2012, 99)

De acuerdo con el censo mencionado, se advierte que la zona más densa en cuanto a esta actividad se refiere es la Administración Zonal Eugenio Espejo (norte). De los 432 vendedores y vendedoras informales de jugo de naranja, 134 se encuentran ubicados en esta zona. Dentro de esta administración zonal se decide localizar la investigación en la zona del Parque de la Carolina porque es un lugar estratégico considerado uno de los centros deportivos más importantes del distrito y por el que transitan cientos de personas para llegar a oficinas como Banco Pichincha, Movistar, Senecyt, Quicentro Shopping, Embajadas y Ministerios. Este flujo garantizado de personas es una de las causas para que los comerciantes autónomos se ubiquen en esta zona y aseguren ventas fijas. Alrededor del parque de la Carolina, en avenidas como Shyris, Eloy Alfaro, República y Naciones Unidas, se

identificaron diez vendedoras de jugo de naranja embotellado, quienes a pesar de no estar a más de tres cuadras de distancia una de la otra y enfrentar situaciones similares en la venta de calle, no se relacionan u organizan entre sí para enfrentar las problemáticas que viven a diario.

Las diez mujeres tienen entre 25 y 50 años y fueron visitadas en repetidas ocasiones con el fin de realizar entrevistas acerca de su vida, su trabajo, su realidad familiar, etc. El objetivo era reconstruir sus trayectorias familiares y laborales. El primer acercamiento no fue fácil porque como es entendible, el hecho de permanecer tantas horas en la calle, las obliga a ser desconfiadas y estar preparadas para las dificultades que deban enfrentar; desde un fuerte sol o lluvia, pasando por periodistas que llegan a buscar información, hasta la policía metropolitana que en muchas ocasiones decomisa todos los insumos y deja a las vendedoras sin ninguno de sus instrumentos para trabajar por no tener el permiso formal establecido por la ordenanza 0280 del 2012.

En la primera visita la mayoría de las entrevistadas se mostraban desconfiadas y nerviosas. La desconfianza se debía principalmente a la afluencia de periodistas que buscaban información para ganar rating con noticias amarillistas. Los nervios se notaban cuando pensaban que llegaba la policía a verificar el permiso y a proceder a decomisar los insumos porque la mayoría de entrevistadas no tenían los papeles al día. Por lo tanto, inicialmente las mujeres se mostraban sin intenciones de dar información sobre su trabajo o su vida personal, pero poco a poco y visita tras visita se generaba confianza y las mujeres se mostraban a gusto al contar sus historias de vida.

Todas las entrevistas se realizaron en los puestos de trabajo, esto implica un grado de dificultad mayor, principalmente por dos razones. La primera porque el ritmo de la calle les exige a las mujeres vendedoras estar atentas de lo que sucede a su alrededor, el ruido dispersa su atención y es difícil generar un ambiente de confianza para que ellas puedan hablar de aspectos personales. La segunda razón gira alrededor de su dinámica de venta, la mayoría de las mujeres continúan exprimiendo las naranjas mientras responden a las preguntas realizadas, las respuestas se interrumpen cada vez que una persona se acerca a comprar y además constantemente están ofreciendo su producto, por ejemplo, repitiendo la siguiente frase: “lleve, lleve el juguito”.

Según lo anterior y a la luz de los enfoques de género y de trayectorias laborales, se utilizaron cuatro técnicas de investigación cualitativa: La observación de la actividad, la entrevista en profundidad a vendedoras de jugo de naranja y a actores municipales, el mapeo de actores clave (MAC) y la revisión documental que incluye el Plan de Desarrollo del Alcalde Mauricio Rodas, la Ordenanza Municipal 0280 del 2012, el Censo realizado por la Policía Metropolitana, entre otros. Estas técnicas permiten la recolección de información de las fuentes primarias, que al triangularse, permiten contrastar las visiones de los actores.

Se realiza el mapeo de actores clave para identificar los actores relacionados con el caso de estudio priorizado y realizar las entrevistas a profundidad. Estas entrevistas se realizaron en el sector del Parque de la Carolina con el fin de reconstruir sus trayectorias laborales y caracterizar las actividades que realizan en su lugar de trabajo y en sus hogares (Ver anexo 1).

(...) La intencionalidad principal de este tipo de técnica, es adentrarse en la vida del otro, penetrar y detallar en lo trascendente, descifrar y comprender los gustos, los miedos, las satisfacciones, las angustias, zozobras y alegrías, significativas y relevantes del entrevistado; consiste en construir paso a paso y minuciosamente la experiencia del otro. (Robles 2011, 40).

Así mismo, se realizaron entrevistas semiestructuradas a funcionarias y funcionarios públicos de la alcaldía municipal de Quito y a otros actores potenciales; así: al exalcalde Augusto Barrera, a la Agencia de Promoción Económico ConQuito, a la Oficina Municipal de Comercio Autónomo que hace parte de la Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad de Quito (Ver anexo 2) con el propósito de conocer su visión respecto al trabajo informal y la presencia de mujeres en este sector, para posteriormente retroalimentar la información encontrada en la revisión documental.

Finalmente, como ya se ha mencionado, existen documentos, acuerdos, leyes y políticas que regulan el sector informal en Quito, además, una estructura institucional encargada de movilizar temas claves en la administración pública. Se analizan estos documentos a la luz de las teorías de género y con una visión crítica que permite determinar si realmente son un factor estructural determinante de las desigualdades de género en el mercado laboral y específicamente en el sector informal.

2.2.1. El enfoque sobre las trayectorias laborales desde el género

Para esta investigación cualitativa se priorizaron dos *enfoques* usados como herramientas de análisis: el enfoque de género y el enfoque de trayectorias laborales. El primer enfoque tiene en cuenta “las diferentes posiciones estructurales que ocupan hombres y mujeres en determinada organización social” (Herrera 1997, 188) para analizar estrategias de desarrollo. Se propone el enfoque de género como una categoría analítica que logre desmontar paradigmas fundamentales y sirva de instrumento interpretativo (Herrera 1997, 207) y el segundo enfoque se centra en la reconstrucción de trayectorias laborales “una trayectoria laboral es una reconstrucción que hace el investigador a partir del relato de una persona sobre sus propias experiencias de vida, en la que el eje está puesto en aquellas que son relativas a la esfera del trabajo” (Labrunée, 2010).

El término trayectoria recientemente se ha incorporado a las ciencias sociales en los análisis de transformaciones de la humanidad porque brinda una visión integral y permite comprender la sociedad de una forma dinámica. En las trayectorias laborales se evidencia la capacidad que tiene cada persona para influir en el transcurso de su vida, pero además la influencia de políticas o factores socioeconómicos externos

El análisis de trayectorias laborales demuestra la relación existente entre las decisiones laborales que toman las personas y factores como la maternidad, la educación, los ingresos, la familia, entre otros, lo cual permite realizar un análisis económico y social del contexto.

(...) las rutas de mujeres trabajadoras reflejan prácticas sociales más amplias guiadas primariamente por corporaciones, Estados-nación, e instituciones financieras. Cada experiencia de mujer está formada por sus propias raíces enmarañadas, influenciada por el lugar y el momento en que ha nacido, identidad étnica y/o racial, situación económica, edad y la posición social de su familia. Muchos de estos factores están no sólo dinámicamente interrelacionados sino que cambian constantemente. (Lera, et al. 2007, 3).

En este sentido, en el análisis de trayectorias se identifican periodos o momentos de cambio que generan un efecto importante en el trayecto y merecen especial atención porque permiten entender comportamientos personales o fenómenos sociales. Comprender cómo se han generado estas rupturas, situaciones de cambio o como ha

sido el tránsito, es posible a través de preguntas que permitan articular diferentes tipos de trayectorias individuales, familiares, laborales, etc. algunas preguntas utilizadas son “¿qué tipo de cambios han tenido que enfrentar?, ¿cómo han ocurrido estos cambios, en qué dirección?, ¿de qué forma han sido afectados los sujetos y su entorno?, ¿pueden identificarse nuevos posicionamientos frente a los cambios?” (Lera, et al. 2007, 38).

2.3. Conclusiones del capítulo

La regulación frente al mercado laboral informal se centra básicamente en dos normas: el código del trabajo que rige a nivel nacional y la Ordenanza 0280 del 2012 de la ciudad de Quito. A pesar de que en el año 2014 en el Ecuador “el 51% de mujeres se encuentra trabajando en el sector informal, frente al 45% de hombres” (Vásconez 2016,77) no existe una normatividad vigente que tenga un claro enfoque de género en la regulación de estos trabajos informales.

El caso de estudio priorizado para el desarrollo de la investigación es la venta informal de jugo de naranja en Quito, actividad que se presenta principalmente desde el primer trimestre del año 2016 con una alta presencia de mujeres y sus familiares. Del análisis del caso se destaca su inserción en la agenda pública y la visión que tienen los actores respecto al problema que será retomada en el capítulo 4.

Debido al interés por conocer a profundidad la realidad que viven las vendedoras de jugo de naranja en el mercado, en su hogar y en la sociedad en general, este estudio se propone una investigación cualitativa que, a partir del enfoque de género y el de trayectorias laborales, centra su atención en los actores involucrados en el caso de estudio, sus relaciones sociales y las decisiones que toman en el marco de la normatividad vigente.

Capítulo 3

Trayectorias laborales y familiares de mujeres en el comercio callejero: su tránsito a la venta de jugo de naranja embotellado en Quito

A partir del trabajo de campo realizado con diez mujeres que actualmente se dedican a la venta informal de jugo de naranja en Quito, en este capítulo se busca comprender cómo se (re)producen las desigualdades de género en este sector. Por lo tanto, el análisis gira en torno a los tres primeros objetivos propuestos por la presente investigación que tienen que ver con la reconstrucción de las trayectorias laborales y familiares a partir de su propia visión y el análisis de los trabajos que realizan actualmente.

Examinamos las desigualdades de género en la venta informal de jugo de naranja bajo el marco analítico de la Economía Feminista, y específicamente bajo tres aspectos teóricos fundamentales para la investigación que son: el trabajo productivo y reproductivo de las mujeres, la división sexual del trabajo y las desigualdades de género en el sector informal.

En la primera parte del acápite se reconstruyen sus trayectorias laborales y familiares, a través de la identificación y análisis de tres hitos que determinan cambios en la vida de las mujeres. El objetivo de este recorrido por los ciclos vitales de las mujeres es comprender las restricciones y estrategias que ponen en marcha a lo largo de su vida en un contexto marcado por los escasos recursos económicos y la precariedad. Estos hitos son el trabajo en la infancia, la conformación de una nueva familia y migración y las trayectorias en la venta de calle.

Respecto a los *trabajos en la infancia* que desarrollaron las mujeres entrevistadas, éstos se centraron principalmente en trabajos de cuidado y trabajos agrícolas que, entre otras cosas, interrumpieron su proceso educativo, lo cual implicó que más adelante sus oportunidades laborales sean limitadas. El segundo momento es la *conformación de una nueva familia y su proceso migratorio*, en este punto se analiza la etapa de su vida en la que deciden casarse y tener a sus primeros hijos, sus nuevas aspiraciones y cómo estos aspectos familiares influyen en las decisiones que toman de ahí en adelante, además de los motivos de su migración al Distrito Metropolitano de Quito. El tercer momento se centra en las *trayectorias de las mujeres en la venta de calle* y las condiciones particulares que enfrentan para insertarse en el mercado laboral a través del comercio de calle en su búsqueda por nuevas oportunidades para generar ingresos, en este punto se identifican y analizan tres tipos de casos: las mujeres

entrevistadas que heredan el negocio familiar, las que llegaron a Quito y se insertaron en el comercio de calle con sus esposos y finalmente, las mujeres entrevistadas que tuvieron primero un empleo remunerado y luego se insertaron en el comercio de calle.

En la segunda parte del capítulo, después de transitar los distintos rubros con los que han trabajado las mujeres a lo largo de su vida, el análisis se centra en las *particularidades del caso de estudio elegido que es la venta de jugo de naranja embotellado*. Concentrar la atención en este caso cobra especial relevancia porque permite detallar las condiciones en las que las mujeres desarrollan sus trabajos no solo en la calle, sino también en el hogar y comprender en este contexto las desigualdades que enfrentan en los dos escenarios. Además, nos permite conocer las dinámicas en las que se encuentran actualmente las mujeres que optaron por vender jugo embotellado desde el año 2016. Para ello nos detendremos en analizar las características del puesto de venta, detalles de cómo funciona la venta, entre ellos la economía familiar, la compra de insumos y ganancia, el horario de trabajo y finalmente, la conciliación entre la venta y el cuidado de los hijos. En el último acápite se recogen las conclusiones del capítulo.

3.1. Trayectorias laborales y familiares de mujeres en el comercio callejero en la ciudad de Quito

3.1.1. Los trabajos durante la infancia

A continuación, se analiza la primera etapa de la vida de las diez mujeres entrevistadas a profundidad en el sector de la Carolina y cómo decisiones o acontecimientos importantes en estos primeros años condicionaron la posición en la que se encuentran ahora que tienen entre 25 y 50 años. Tres de las mujeres entrevistadas nacieron en el Distrito Metropolitano de Quito, dos provienen de Ambato, dos de Guaranda, dos de Riobamba y una de Latacunga. Las mujeres entrevistadas coinciden en que nacieron en hogares humildes y de escasos recursos económicos.

El reto del presente capítulo es analizar “cómo se articulan la clase y el género en una situación concreta de trabajo y de vida” (Benería y Roldán 1992, 13), esto será posible a través de la reconstrucción de las trayectorias laborales y familiares de las vendedoras de jugo de naranja en Quito.

Las siete mujeres que no son de la capital, provienen de zonas rurales de las ciudades mencionadas y manifiestan que, desde muy pequeñas, aproximadamente desde sus 8 años, comenzaron a “ayudar” en las labores domésticas y a realizar actividades en el campo como ayudantes de jornaleros. Sucede lo que menciona Jeanine:

(...) Las mujeres andinas nunca cesan de trabajar. Los niños y las niñas también trabajan desde muy temprano. La cocina, el lavado de ropa, barrer y ordenar la casa, y atender a los hijos pequeños son responsabilidades que se identifican principalmente con las niñas y las mujeres. (Jeanine 2004, 206).

Sin embargo, no todas reconocen estas actividades como “su primer trabajo” porque no fueron remuneradas económicamente o porque quienes recibían la remuneración eran sus padres. Es decir, las mujeres en su infancia realizaron trabajos sin que sean reconocidos como tales por ellas mismas.

(...) yo antes de venir a Quito no trabajaba, solo ayudaba a las cosas del campo porque desde pequeñita me enseñaban a dar de comer a los animales, ir por la yerba, cocinar y así ir ayudando para que mis papás tengan algo más para darnos de comer o para comprarnos algo de ropa. (Mireya vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

A pesar de que las mujeres desde temprana edad asumen responsabilidades del hogar (limpiar, lavar, cuidar hermanos menores, cocinar) y el desarrollo de tareas agrícolas (labrar la tierra, recoger frutas, abonar plantas, cuidar animales), se convierten en trabajadoras familiares no remuneradas y su aporte no es considerado trabajo sino ayuda. Fueron niñas que realizaban tareas domésticas y agrícolas y desarrollaron su vida principalmente alrededor de la idea de casarse y tener hijos para conformar una familia en su etapa adulta. “Yo en ese momento no pensaba en estudiar porque siempre tocaba ayudarle a mi mamá... y a uno solo le dicen que aprenda a hacer las cosas para cuando se case” (Lucía vendedora, en conversación con la autora, abril 2017). En su entorno se reforzó la idea de que las mujeres “tradicionalmente han sido consideradas como madres, encargadas del cuidado de hijos e hijas, familiares mayores o enfermos” (Colque y Soria 2014,87).

Debido a los escasos recursos económicos y limitadas oportunidades que enfrentan sus familias, las mujeres se dedicaron a estas actividades también conocidas como labores de

cuidado, por ejemplo, cocinar y cuidar a sus hermanos y labores con la tierra y los animales. Así abandonaron sus estudios antes de comenzar la educación secundaria y más adelante ésta decisión limitó sus oportunidades laborales. Como sostiene un informe sobre las estrategias de vida de los jóvenes rurales en América Latina, “la decisión es tomada de hecho por los padres, ya que la mayoría de los niños rurales abandonan la escuela antes de tener autonomía de decisión sobre su futuro” (CEPAL, 1996).

(...) desde los 10 años trabajé en la agricultura: cortaba yerba, nos mandaban a desmontar en una hacienda, poníamos abono en las matas de frutas y luego recoger las frutas. Cuando no iba a trabajar a las haciendas, salía a juntar valeriana por las peñas, de todo. Así pasamos hasta que ya nos hicimos grandes y nos casamos. (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Restringir su actividad a estas tareas comienza a construir una barrera de desigualdad en la estructura económica que se refleja en condiciones desiguales para ingresar al mercado de trabajo porque la “educación no solo es parte de su empoderamiento y autonomía, sino que también forma parte del nivel de desarrollo de una economía y de la población que el habitan” (Cañas Et al. 2012.,17). Se hace evidente la temprana división sexual del trabajo que se inicia desde las familias y que marca las trayectorias educativas, familiares y laborales de las mujeres ubicadas hasta ese momento en la zona rural; como señala Guadarrama, “generalmente son las mujeres pobres que no tuvieron acceso a la educación superior quienes ven limitadas sus posibilidades en el mercado de trabajo” (Guadarrama 2008, 329). Merizalde resalta que hay factores importantes como la educación y el nivel de instrucción que tienen peso, en general, en el mercado laboral.

(...) a mayor nivel de instrucción mayores son las oportunidades de encontrar un empleo en el sector formal, entonces la inversión en capital humano hace que la mano de obra sea más importante para la demanda de trabajo, los individuos que realizan sus actividades en el sector informal tienen la característica de haber estudiado pocos años o la de no poseer ningún tipo de instrucción. (Merizalde 2003, 3).

En las tres mujeres que nacieron en Quito (Cristina de 26 años, Rocío de 33 años y Fanny de 48 años) se reconstruye una trayectoria educativa y laboral diferente a las siete mujeres mencionadas. Ellas dedicaron su infancia principalmente a estudiar, las dos primeras

terminaron sus estudios de educación secundaria y la última solo alcanzó sus estudios de primaria. A diferencia de las mujeres que crecieron en contextos rurales, Cristina dedicó su infancia a estudiar y no tuvo que combinar esta actividad con otras que le impidieran terminar su educación secundaria, esto evidencia la desigualdad en oportunidades que existe incluso entre mujeres por el hecho de nacer en diferentes zonas del país urbana-rural. En palabras de Young (1997,102) las mujeres se encuentran en condición de desigualdad no solo frente a los hombres, sino también respecto a otras mujeres porque se encuentran en diferentes condiciones (educativas, económicas, etc) que reproducen desigualdades.

Entre las mujeres entrevistadas, Rocío fue la que se insertó a más temprana edad al comercio callejero. Desde los 10 años, en sus horas libres después de estudiar, comenzó a trabajar ayudando a su madre a vender frutas y verduras en el mercado y a preparar comida para las obras de construcción. "Yo desde chiquita, cuando salía de estudiar, ayudaba a mi mamá en lo que ella hacía, a vender en el mercado y a la comida que llevábamos a los obreros de construcción" (Rocío vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Fanny es un caso particular porque aparentemente por estar en la zona urbana podía tener acceso a mayores oportunidades, por lo menos educativas. Sin embargo, su madre murió cuando ella tenía 10 años. A pesar de que vivía con su padre, sus ingresos económicos no eran suficientes y tuvo que dedicarse a trabajar con su hermana y abandonar sus estudios de nivel primario.

(...) después de que se murió mi mamá yo qué iba a seguir estudiando, me tocó salir a buscar trabajo, yo tenía 12 años y lo único que encontré fue lavar platos en un restaurante y era duro, pero me tocaba porque tenía que ayudar en los gastos de la casa. (Fanny vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Cabe resaltar que, al igual que Fanny, María destaca la ausencia de su madre como factor determinante en su trayectoria educativa y laboral. Ellas manifiestan que, debido al fallecimiento de sus madres, se vieron obligadas a colaborarle a su padre con los ingresos de su familia y ayudar en el cuidado de sus hermanos menores. En estos casos, es importante resaltar el papel de la figura materna en los hogares, en donde la madre se encarga del cuidado y bienestar de sus hijos y en su ausencia, ellos deben asumir nuevas responsabilidades.

(...) yo he trabajado desde los 7 años porque no tenía mamá, solo papá y él salía a trabajar de jornalero y nos llevaba, me acuerdo que me iba cargando a mí y a mi hermana jalando de la mano. Le ayudábamos a trabajar con las vacas y nos pagaban. Nosotras ayudábamos a mi papá porque solo con lo que él trabajaba no nos alcanzaba, nosotras con lo que nos pagaban comprábamos comida, a veces nuestra ropa porque a él no le alcanzaba. (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

En conclusión, la infancia, adolescencia y juventud de las mujeres entrevistadas no se caracteriza por el juego/recreación, el deporte o la educación¹, “no hay duda que muchos jóvenes rurales de menores recursos ven cortados estos elementos del uso del tiempo libre y su juventud” (CEPAL, 1996). Por el contrario, esta etapa estuvo marcada por la deserción escolar y por pequeños trabajos cuyo aporte era una “ayuda” al hogar, debido a la difícil situación económica que atravesaban sus familias.

3.1.2. Conformación de una nueva familia y migración

Las mujeres entrevistadas conocieron a su pareja sentimental en el lugar donde nacieron y tomaron la decisión de casarse o irse a vivir juntos en promedio a los 17 años.

Aproximadamente hasta esta edad, las mujeres continuaron desempeñando las actividades descritas en el apartado anterior. Como se mencionó, el matrimonio para las mujeres entrevistadas era el siguiente paso en el desarrollo de su vida, por lo tanto, en adelante las decisiones que toman están relacionadas con el bienestar de su nueva familia. Se resalta que “hay una serie de razones para que las mujeres jóvenes provenientes de hogares desposeídos en lo económico y lo emocional busquen una salida a las limitaciones de su vida mediante la cohabitación o el matrimonio” (Benería y Roldán 1992, 114)

Cuando las mujeres reflexionan sobre esta etapa, consideran que conformar una nueva familia fue un suceso trascendental para su vida porque implicó asumir responsabilidades y retos diferentes. En el caso de las mujeres entrevistadas, para algunas el matrimonio es visto como un destino o algo inevitable, sin embargo, representa una estrategia de las mujeres en su búsqueda de mejores oportunidades y de superar el contexto precario en el que se encontraban.

¹ Constitución de la República del Ecuador, 2008. Capítulo tercero, derechos del niño.

(...) las características individuales de las trayectorias son tanto el producto de factores estructurales: contextuales –desempleo, socio-demográficas –edad, sexo, situación familiar, formación y calificaciones–; pero también son el producto de factores estratégicos –capacidad de los agentes para tomar decisiones, combinar recursos, definir su situación– que configuran una lógica de desarrollo de las trayectorias laborales y sociales en general. (Nicole-Drancourt, 1994 citado por Longo 2009, 120).

Elsa, a sus 28 años, tiene dos hijas y un hijo. Tuvo su primera hija a los 19 años; en ese momento sus planes eran ingresar a la policía, sin embargo, ella tuvo que dedicarse al cuidado de su hija y a sus 20 años tuvo a su segunda hija. Ella expresa: “yo quería irme a trabajar a la policía y tuve la oportunidad, pero tenía problemas en mi casa, entonces me casé, tuve a mi hija y al año a la otra hija entonces me tocó salir a buscar trabajo” (Elsa vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017). El matrimonio es una vía de escape para realizar otros proyectos, sin embargo, los embarazos tempranos acaban limitando las posibilidades de las mujeres, que en muchos casos deben salir de casa por este motivo.

Un caso similar es el de Cristina, quien quedó embarazada a sus 16 años y manifiesta que esta fue la razón por la que tuvo que salir a buscar trabajo, es decir, el embarazo significó para ella el inicio de su trayectoria laboral. “Yo estaba terminando la secundaria cuando quedé embarazada de mi primera hija y apenas pasó eso tuve que salir a buscar un trabajito porque nosotros no teníamos para todo, la comida, los pañales y esas cosas” (Cristina vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

En el caso de María, después de su matrimonio se dedicó principalmente a las actividades del hogar y al cuidado de sus hijos, paralelamente continuó desarrollando algunas tareas agrícolas, pero en menor medida. Sin embargo, para su esposo, el matrimonio no significó un cambio significativo en su trayectoria laboral porque él continuó su trabajo como jornalero.

(...) me casé a los 19 años, vivimos allá (Ambato) y mi esposo siguió trabajando, yo me pasaba en la casa con los guaguas, tenía ese ratito una vaca, la cuidaba o ayudaba a mis suegros... ayudaba a regar agua, a sembrar porque los abuelos de mi esposo si tenían hartos terrenos. (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017)

Algunas mujeres, como Rosa y Elsa, ahora que son adultas consideran que lo mejor hubiera sido primero mejorar un poco su situación económica y luego tener a sus hijos, “yo quiero mucho a mis hijos, pero sí podría decir que me arrepiento de haberlos tenido porque todos los sacrificios que uno hace es por ellos” (Rosa vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017). No obstante, para otras mujeres como María y Mireya, el hecho de casarse y tener hijos, fue una estrategia y una motivación para buscar nuevas oportunidades y tomar la decisión de migrar al Distrito Metropolitano de Quito. La migración se presenta en siete de las diez mujeres entrevistadas, principalmente ellas manifiestan que fue una decisión que concertaron con sus esposos y que estaba encaminada a mejorar sus condiciones económicas porque esperaban encontrar en la capital ecuatoriana nuevas y mejores oportunidades laborales.

A pesar de que las mujeres entrevistadas vivían en un contexto rural y su experiencia laboral se centraba en tareas agrícolas, la mayoría de ellas manifiestan que una de sus motivaciones para arriesgarse e irse a vivir a la capital fue no tener terrenos propios para trabajar. “Yo iba a trabajar a haciendas, a sembrar, abonar y todo, pero eso se acababa y yo no tenía mi terrenito para trabajarlo... la familia de él sí tenía terrenos, pero era de ellos, nosotros no teníamos nada propio” (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017). Así, el impulso a migrar aparece también condicionado por la falta de tierra y de oportunidades de trabajo en el lugar de origen.

De las siete mujeres que migraron, en cuatro casos (Carmen, Rosa, Mireya y Lucía) el esposo, manteniendo su figura de proveedor, viajó primero a la capital a buscar trabajo y un lugar para vivir y ellas se quedaron encargadas del cuidado de sus hijas e hijos. Más adelante ellas se movilizaron también a la capital. Según Colque y Soria, los hombres “aprovechan mejor las redes de migración y relaciones establecidas a base de los migrantes antiguos” (2014, 151). Además,

(...) su involucramiento en los roles reproductivos no ha cambiado sustancialmente a lo largo de los últimos años y en consecuencia no tienen las mismas responsabilidades que las mujeres en el cuidado del hogar, educación y alimentación de los hijos e hijas o cuidado. (Colque y Soria 2014, 152).

Por ejemplo, Lucía hace diez años viajó a la ciudad de Quito con sus dos hijos, su esposo llevaba un año en la capital trabajando como comerciante de calle en la venta de helados. Su esposo vivía en la casa de un primo y a su llegada arrendaron una casa, "primero se vino mi esposo a trabajar y a ver a dónde era que íbamos a llegar, después de un año me vine yo con los guaguas" (Lucía vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

En el caso de Carmen, su esposo también acudió a la ayuda de un familiar para enfrentar las primeras dificultades que se presentan a la llegada a una ciudad nueva, luego consiguió trabajo y ella viajó con su hijo, "mi esposo se vino porque acá estaba el hermano y yo me quedé con mi hijo y luego vine porque él ya trabajaba en un carrito, estamos hace como 4 años" (Carmen vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Las otras tres mujeres entrevistadas que migraron a Quito decidieron viajar al mismo tiempo con sus esposos y sus hijos e hijas. Hace veinte años María viajó desde Ambato con su esposo y su primera hija a vivir a Quito. Ellos acudieron a un amigo al momento de su llegada "primero llegamos y pedimos posada a un vecino mientras reuníamos dinero para comprar cositas para la casa", luego para generar ingresos y encontrar un mejor lugar para vivir, se insertaron en el comercio de calle "mi esposo trabajaba betunando la Marín y yo también en la parada en el centro en la Marín a veces mi marido se hacía 100 mil en el día yo a veces cuando era dólares 12 o 8 dolaritos" (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Cuando Elsa abandonó Latacunga y decidió viajar a Quito, aún no se divorciaba de su esposo, viajó con él y con sus tres hijos. Llegaron hace solo un año y ocho meses y la vida en la capital no ha sido fácil, su esposo no ha trabajado y hace ocho meses se divorciaron y ella quedó como única responsable del cuidado de sus tres hijos.

Catalina tomó la decisión de viajar al mismo tiempo con su esposo porque contaba con el apoyo de su familia en Quito. Su padre y algunos hermanos ya habían migrado y se dedicaban a la venta de frutas y verduras en las calles de Quito. Cuando llegaron, ella y su esposo heredaron el negocio de su papá, "mi papá vendía manzanas, mandarinas, peras, aguacates y él nos enseñó (a su esposo y a ella) cómo se hacía, dónde teníamos que ir a comprar, cómo ver que no esté dañado lo que compramos y dónde vender" (Catalina vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

3.1.3. Trayectorias en la venta de calle

Hasta aquí he examinado las trayectorias laborales y familiares de las mujeres entrevistadas antes de llegar a Quito. Estas se centran principalmente en el trabajo agrícola que realizaron las mujeres desde temprana edad y el trabajo de cuidado que desempeñaron en su familia de nacimiento con papá y hermanos menores y luego con su nueva familia: hijos y esposo.

A continuación, se analizan las trayectorias laborales de las mujeres entrevistadas a partir de su llegada a Quito. Estas se centran principalmente en la venta de calle, actividad que desempeñaron desde su llegada. La inserción de las mujeres en el comercio de calle tiene que ver con las estrategias que ellas encuentran para generar ingresos en sus hogares y a la vez encargarse de las tareas de cuidado, además de no contar con oportunidades alternativas vinculadas a la educación. Las mujeres ven en el comercio de calle una alternativa que, por sus condiciones particulares, por ejemplo, la flexibilidad del tiempo, no la encuentran en los trabajos formales. Sin embargo, “la precariedad de esta categoría (comercio de calle) está dada por la ausencia de seguridad social, vacaciones, licencias por maternidad o por enfermedad y otros beneficios a los que acceden las asalariadas” (Arriagada 1997,31), así como por los bajos ingresos que perciben y la baja certidumbre respecto a los mismos.

A pesar de enfrentar estas condiciones de desigualdad, las mujeres ven en el comercio de calle una oportunidad para comenzar a superar las restricciones que enfrentan; por ejemplo, la conciliación de trabajos, que en un empleo formal en la mayoría de los casos no se podría realizar.

El análisis permite identificar tres trayectorias diferentes que han llevado a las mujeres a insertarse y permanecer en el comercio de calle haciendo de esta ocupación una actividad clave para los migrantes que van ingresando en la urbe.

3.1.3.1. Las mujeres entrevistadas heredan el negocio familiar

En el trabajo de campo se identifica que tres de las mujeres entrevistadas se insertaron en el comercio de calle porque alguno de sus familiares se dedicaba a esta actividad y les enseñaron. En el caso de Rocío, su madre tenía un puesto de venta de frutas y verduras en el mercado de San Roque y desde muy pequeña llevaba a su hija, al principio para cuidarla y después, a medida que iba aprendiendo, para que le ayude. “Mi mamá siempre ha trabajado en varias cosas, primero tenía un puestico en el mercado y allá me llevaba pa que le ayude, a mí

me tocó aprender a vender y ayudarle” (Rocío vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Cuando Rocío terminó la secundaria, intentó buscar un trabajo que le genere ingresos fijos mensuales y encontró dos trabajos de medio tiempo. Primero la contrataron para trabajar medio tiempo de auxiliar en un recorrido de bus escolar y el otro medio tiempo de empleada doméstica en una casa de familia. Ella manifiesta que en los trabajos que encontró, enfrentó diferentes dificultades, principalmente tres que la obligaron a renunciar: la primera es que ella no recibía su pago oportunamente, la segunda es que las personas que la contrataron abusaban del tiempo acordado inicialmente y hacían que ella trabajara más horas y la tercera se refiere a que estos trabajos hicieron que ella no tuviera tiempo para cuidar a sus hijos y realizar las tareas de la casa.

(...) por un lado, no me pagan, me tocaba esperar hasta tres meses para que me paguen algo, además esa señora era muy abusiva y quería que yo siga trabajando cuando yo ya había terminado y tenía que ir a recoger a mis hijos o irles a dar el almuerzo. (Rocío vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Además del puesto de frutas y verduras en el mercado, la madre de Rocío se ha dedicado a preparar comida para las obras de construcción. Cuando Rocío se enfrentó a las dificultades mencionadas, ella decidió continuar colaborándole a la mamá en la preparación de comidas, pero ahora que tiene hijos esta actividad no es suficiente para cubrir todos los gastos necesarios, por lo tanto, con el fin de generar ingresos adicionales, ubicó un puesto para la venta de frutas picadas y jugo de naranja embotellado.

Fanny es otra de las mujeres entrevistadas que heredó el negocio familiar, en este caso de su hermana. Como se mencionó al comienzo, la muerte de la madre de Fanny implicó el inicio de su trayectoria laboral, al comienzo ella lavó platos en un restaurante, pero fue un trabajo corto. Ella principalmente ha dedicado su vida a la venta de frutas, que fue la actividad que le enseñó su hermana “mi apoyo siempre fue mi hermana, ella vendía frutas y yo le ayudaba... el problema fue que ella también murió y yo ya me quedé sola vendiendo... todo lo hice por mis hijos” (Fanny vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Fanny dedicó casi toda su vida a la venta de frutas en el sector de El Tejar, los ingresos generados por la venta eran usados en el sostenimiento del hogar, principalmente en la alimentación de sus hijos. Sin embargo, actualmente sus hijos ya son adultos y ella solo vive con su esposo.

(...) ahora ya no tengo una responsabilidad tan grande como tener guaguas chiquitos, yo solo vivo con mi marido y quería descansar de las frutas porque es trabajoso andar cargando y se dañan, entonces yo vi que podía ser más fácil la venta del jugo y me cambié. (Fanny vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Por su parte, Catalina y su esposo, cuando llegaron a Quito aprendieron del papá de ella a trabajar en el comercio de calle vendiendo verduras. Su padre llevaba muchos años en la Orellana y 6 de diciembre dedicándose a esta actividad, cuando ella y su familia llegaron, él consideró que la mejor alternativa para generar ingresos sería esa, por lo tanto, aprendieron a vender y lo siguen haciendo hasta ahora en el mismo lugar, “desde que llegamos a Quito hemos trabajado aquí porque es una buena zona y nos va bien, la gente ya nos conoce” (Catalina vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

Actualmente ella, su esposo y sus hijos, se dedican a la venta de verduras y hace un año, por recomendación de su hermana, incluyeron la venta de jugo de naranja embotellado. Es importante resaltar que los círculos y redes familiares son una pieza clave, tanto en el proceso migratorio como en la inserción en la venta, en el caso de Catalina, toda su familia (tíos, papá y hermanos) se dedica a la venta de calle, por lo tanto, los consejos que recibe de su parte son importantes para mejorar y mantenerse en el comercio de calle. “Se ve en las redes familiares/fraternales/vecinales el entramado social básico a través del cual estas mujeres desafían la precariedad de su existencia en contextos caracterizados por el debilitamiento de los lazos sociales tradicionales” (Guadarrama 2008, 338).

3.1.3.2. Vender con los esposos

Esta apuesta se identificó en tres de las mujeres entrevistadas. Ellas viajaron con su familia a Quito y al llegar decidieron insertarse en el comercio de calle para generar ingresos. María y su esposo comenzaron a trabajar lustrando zapatos en la Marín, fue en ese momento la mejor alternativa porque no necesitaban muchos insumos y era una forma rápida de solucionar la

necesidad de un trabajo, ella expresa “solo compramos las cajitas, los cepillos, el betún y salimos” (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Durante siete años María y su esposo trabajaron en la Marín, sin embargo, a él siempre le fue mejor que a ella, probablemente por la actividad que desempeñaban “a él siempre lo buscaban los clientes” (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017). El cuñado de María, quién también era comerciante de calle, le recomendó cambiar de lugar e irse a trabajar al sector de la Carolina porque había la posibilidad de conseguir nuevos clientes y generar mayores ingresos, “a mi esposo siempre le fue bien betunando, él hasta ahora trabaja en lo mismo, a mí no me iba tan bien entonces mi cuñado me recomendó venirme porque dijo que acá podía ganar más dinero” (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Ella siguió el consejo de su cuñado y hace trece años trabaja en el sector de la Carolina. Considera que fue una buena decisión abandonar la Marín y pasar a vender a una zona en donde hay oficinas y la posibilidad de tener clientes fijos, “aquí ya me conoce todo el mundo, las señoritas del banco, del movistar los doctores, ya me conocen me regalan ropita, en las navidades víveres me regalan para mis hijos porque ya me conocen de años” (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017). Ella abandonó la actividad de lustrar zapatos y actualmente, intercala la venta de maduros asados con la del jugo de naranja embotellado.

Otro ejemplo de este tipo de trayectoria es Lucía, hace once años su esposo llegó a Quito y encontró como única oportunidad la venta de helados en la calle. Ella al comienzo se dedicó al cuidado de sus hijos, pero la venta de helados no era suficiente y no alcanzaban a cubrir los gastos básicos como alimentación, vivienda, servicios públicos, hace ocho años ella decidió pensar en una alternativa para colaborar con los ingresos del hogar. En ese momento, teniendo en cuenta la experiencia de su esposo con un puesto ambulante, tomó la decisión de comenzar a vender chochos, “yo caminaba todo esto, iba de allá para acá vendiendo mis chochos, ya tenía mis clientes, pero era trabajoso, yo terminaba cansada de tanto caminar... yo quería un puestico, vender algo, en donde no tuviera que andar caminando” (Lucía vendedora, en conversación con la autora, abril 2017). Como alternativa a la venta ambulante de chochos, un amigo de su esposo le recomendó la venta de jugo de naranja embotellado y es a la actividad que se dedica actualmente.

En el caso de Mireya, ella llegó hace veinte años a Quito, su esposo viajó meses antes y vendía dulces, galletas y cigarrillos, en la calle y en los buses. Ella al comienzo se dedicaba al cuidado de sus hijos, luego comenzó a ayudarlo en la venta y finalmente decidió tener su propio puesto fijo de trabajo con la venta de jugo de naranja embotellado.

3.1.3.3. Del empleo a la calle

Las trayectorias de Cristina y Elsa tienen características en común. En el acápite “conformación de una nueva familia y migración” se mencionó que las dos entrevistadas manifiestan que terminaron la educación secundaria y comenzaron a buscar trabajo porque quedaron embarazadas de su primer hijo. Ellas encontraron trabajo en fábricas, Cristina en una fábrica de exportación de brócoli en la que trabajaba 10 horas diarias y recibía 700 dólares mensuales y Elsa en una fábrica de jabones en donde trabajaba más de 8 horas y recibía 200 dólares mensuales.

A pesar de ser empleos en los que recibían un salario mensual, ellas consideran que eran trabajos precarios porque implicaban largas jornadas laborales y el pago de su remuneración no se realizaba a tiempo, en ocasiones las empresas tardaban más de dos meses en pagar lo acordado. Es decir, las mujeres entrevistadas manifiestan que, a pesar de recibir una remuneración aceptable que usaban en la alimentación de su familia y el pago de servicios y arriendo, la mayoría de meses los pagos no se realizaban a tiempo, "a mí me contrataban para trabajar en la fábrica haciendo los jabones, pero cuando el pago se atrasaba, el jefe nos mandaba a cobrar a las distribuidoras y según como nos vaya nos pagaba, si no decía que no tenía dinero y pasábamos hasta tres meses sin pago" (Cristina vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Particularmente, respecto al empleo generado por la empresa del brócoli, Deer menciona:

(...) el crecimiento del empleo remunerado de las mujeres en el sector agrícola se ha concentrado en el sector de exportación agrícola no-tradicional—sector favorecido por el neoliberalismo—, concretamente en la producción y el envasado de verduras, frutas y flores frescas para los mercados del Norte, lo que actualmente constituye la rama principal de exportación agrícola de Latinoamérica. (Deer 2006, 1).

Además de ser un trabajo precario, era temporal o estacional porque dependía de la producción del brócoli. Sin embargo, ellas manifiestan que permanecían en esos trabajos remunerados porque la idea de contar con un ingreso fijo mensual, de cierta forma les daba seguridad para sostener a sus familias.

Un caso particular es el de Carmen de 25 años, quien lleva cuatro años viviendo en Quito con su esposo y se ha dedicado exclusivamente a ser ama de casa y al cuidado de su hijo, por lo tanto, no se ubica en ninguna de las trayectorias laborales descritas. Hace un año tomó la decisión de insertarse en el comercio de calle porque su hijo comenzó a estudiar y tiene las mañanas libres para desempeñar un trabajo, ella tomó la decisión de vender jugo de naranja embotellado porque le da la flexibilidad de tiempo que necesita para seguir cuidando a su hijo. Es decir, a pesar de haber trabajado en actividades agrícolas, su trayectoria laboral con un trabajo que le genera ingresos comienza con la venta de jugo de naranja.

Hasta aquí hemos descrito 3 tipos de trayectorias que han vivido las mujeres para insertarse en el comercio de calle: cuando heredan el negocio familiar, cuando venden con sus esposos o cuando pasan de un trabajo formal a la venta de calle. Es claro que las condiciones particulares en las que viven las mujeres y los roles de cuidado históricamente asignados las ubican en una situación desfavorable en el hogar y en el mercado laboral.

3.2. La venta de jugo de naranja embotellado

3.2.1. El Boom del jugo de naranja

La venta informal de jugo de naranja embotellado comenzó su auge en marzo del año 2016, y efectivamente al momento de ser entrevistadas (entre febrero y abril del 2017), las mujeres manifiestan que en promedio llevan un año trabajando en este rubro.

A pesar de que en el Distrito Metropolitano de Quito existen aproximadamente 12.573 comerciantes autónomos (INEC, 2017), la venta de jugo de naranja embotellado es un caso particular porque apareció y se expandió rápidamente por toda la ciudad. Las vendedoras consideran que este boom se presentó principalmente debido a dos factores. El primero es la facilidad para producir el jugo y venderlo en puestos fijos y semifijos y el segundo factor tiene que ver con la gran aceptación del producto entre los consumidores que a diario se acercaban a los puestos a comprar una botella de jugo por un dólar. Al comienzo las

vendedoras registraban ventas por más de 100 dólares diarios, las ganancias que generaba esta venta atraían cada día a más vendedores a este rubro.

(...) yo ya estaba cansada de vender chochos porque todas las noches me tocaba preparar las cosas, picar la cebolla, el tomate, el cilantro, todo... Además, no podía estar en un puesto fijo porque la gente no se acercaba así no más a comprar, yo terminaba cansada de tanto caminar... Con el jugo ha sido más fácil, solo es traer la naranja y la misma gente nos busca para comprarnos. (Lucía vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

Como se mencionó en la sección “visión mediática del problema y actores involucrados”, el auge de la venta de jugo de naranja embotellado se frenó cuando los medios de comunicación publicaron los resultados de la muestra tomada por la Secretaría de Salud, en donde se indicaba que un gran porcentaje del jugo de naranja que se producía en las calles no era apto para el consumo humano. “Al comienzo me iba bien, yo a las 9 de la mañana ya había vendido 100 dólares... después por esa noticia que salió la gente ya no quería comprar” (Lucía vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

Después de analizar las trayectorias en la venta de calle de las mujeres entrevistadas, es claro que la mayoría de ellas, antes de vender jugo de naranja embotellado, ya hacían parte del comercio de calle vendiendo diferentes productos como verduras, frutas, chochos, maduros asados, entre otros. Algunas mujeres entrevistadas como María y Cristina intercalan la venta de diferentes productos con la del jugo de naranja embotellado, y otras como Elsa y Lucía, se dedican exclusivamente a la venta del jugo de naranja.

Las mujeres entrevistadas plantean que llegaron a la venta de jugo de naranja embotellado por varias razones, una de ellas se refiere a que en el comercio de calle ellas deben estar atentas a las oportunidades y abiertas a los posibles cambios que se generan en el mercado, por ejemplo, las temporadas de producción de frutas y verduras. Las mujeres que venden diferentes productos, están en continuo movimiento dentro de la lógica de calle. “En la venta de verduras yo tengo que ver cuál está más barata, no puedo traer a vender siempre lo mismo y eso pasó con el jugo, con mi hermana vimos que a la gente le iba bien y entonces trajimos también a vender y nos fue bien” (Catalina vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

Vendedoras como María y Catalina que llevan más de 20 años en la zona, manifiestan que la experiencia en la venta de calle les ha enseñado que este mercado no es estático y que su presencia es estigmatizada en las calles. Ellas ahora saben que, a pesar de tener un producto fijo para vender, por ejemplo maduros asados, deben estar atentas a variar su oferta o dispuestas a incluir un producto adicional, en este caso el jugo de naranja embotellado como una estrategia para mantenerse en el mercado o incrementar sus ingresos. Además, tan como lo afirma el estudio sobre la apropiación del espacio urbano por parte de las vendedoras minoristas en la Martha Bucaram en Quito, pasar tantas horas en su puesto de trabajo, también les ha enseñado a vivir/sobrevivir en la calle y crear estrategias para estar seguras y tranquilas. “La vivencia de la ocupación se arraiga en un saber hacer que, combinado a un saber estar, permite ganarse un espacio en la calle” (Vega et al. 2017, 15). Por ejemplo, cerca al puesto de María hay una Zona Azul (Sistema de Estacionamiento Rotativo Tarifado) en donde se estacionan constantemente aproximadamente 15 vehículos, a pesar de que hay una persona encargada de cuidar la zona, en algunas ocasiones se han presentado robos de espejos o de otros bienes al interior de los carros, lastimosamente por la estigmatización que sufren los vendedores de calle, la han culpado a ella argumentando que ella pasa todo el día en esa esquina. Ella ahora optó por ser amiga del señor que cuida los autos para informarle cuando ve personas sospechosas y evitar que estos eventos desafortunados ocurran y que ella sea juzgada injustamente.

Teniendo en cuenta lo anterior, muchas personas al comienzo se vincularon a la venta del jugo de naranja embotellado porque lo vieron como una oportunidad rentable para mejorar sus ingresos, sin embargo, más adelante cuando las ventas disminuyeron, estas personas abandonaron el producto; “mi hermana como vio que ya casi no vendía, ella ya no trajo más naranjas, solo siguió vendiendo verduras, yo si sigo vendiendo porque como tanta gente se salió, yo quedé con mis clientes” (Catalina vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

A pesar de la disminución en las ventas por el incremento de vendedores de jugo de naranja que representaban competencia, la disminución de las ganancias porque el precio de la naranja se incrementó y la estigmatización por la contaminación del producto, las mujeres entrevistadas manifiestan que su negocio sigue siendo rentable. El puesto fijo les ha permitido ganar clientes, por lo tanto, mantienen sus puestos de venta y continúan generando ingresos

para sus hogares, en algunos casos, incluyendo más productos para la venta como el mango en el caso de Mireya y los maduros asados en el caso de María.

3.2.2. El puesto de venta

Como se mencionó en el apartado metodológico, los puestos de las mujeres entrevistadas están ubicados en la zona del Parque de la Carolina. Cuando las personas se insertan en la venta de jugo de naranja embotellado, se ubican en puestos fijos y semifijos. Los puestos fijos “se encuentran en espacios de uso público fijos, ubicados en una jurisdicción administrativa zonal delimitada con calle principal y secundaria” (Ordenanza 0280, 2012) y los puestos semifijos también se ubican en una jurisdicción administrativa zonal, pero determinan un radio de acción alrededor del punto aprobado para trabajar (Ordenanza 0280, 2012), por ejemplo, algunas mujeres que tienen su puesto cerca de un semáforo, se desplazan hasta ahí para aprovechar que los carros paran y ofrecer sus productos.

Los puestos se arman a diario con los siguientes insumos: una mesa pequeña, la máquina para exprimir la naranja, cuchillo, saco de naranjas lavadas en su casa, saco para la basura, botellas de plástico, un colador, dos jarras, y algunas mujeres acompañan su puesto con una sombrilla que les ayuda a cubrirse del sol y de la lluvia (ver gráfico5).

Después de las noticias negativas sobre la venta de jugo de naranja embotellado, desde la alcaldía municipal se realizaron capacitaciones² en diferentes temas, entre ellos la manipulación de alimentos, como resultado de estas capacitaciones, las mujeres entrevistadas comenzaron a usar guantes, tapabocas y delantal.

Es importante resaltar que las personas capacitadas recibieron un permiso provisional para vender jugo de naranja embotellado. Debido al gran número de personas que se dedicaban a esta actividad, administrativamente fue más viable entregar esos permisos provisionales (carnet) para comenzar a regular la expansión de la venta y como primer paso hacia la obtención del permiso formal. De las mujeres entrevistadas, siete no cuentan con ningún permiso para ejercer esta actividad, dos de ellas si tienen el permiso formal y una tiene el carnet provisional que recibió en la capacitación y con el cual debería tramitar su permiso

² Este tema se profundiza en el Capítulo IV.

formal, de lo contrario sus insumos podrían ser decomisados por la Policía Metropolitana de Quito.



Fotografía 1. Puesto de trabajo en la venta de jugo de naranja embotellado. Fuente: trabajo de campo.

Resulta muy difícil llevar y traer todos los días los insumos de Sur a Norte, por lo tanto, las mujeres entrevistadas acuden a sus conocidos, cerca del puesto de trabajo, para encargar su mercancía en parqueaderos u oficinas. A pesar de que las mujeres entrevistadas aclaran que no están obligadas a pagar un arriendo fijo, ellas manifiestan que buscan alternativas como compartir sus productos (jugos, frutas, maduros) con las personas que guardan sus pertenencias, como muestra de agradecimiento.

(...) las cosas que tengo las deajo aquí encargadas, no me han cobrado por guardar porque antes era el parqueadero del Banco Rumiñahui y ya recibieron los del Estado y me hicieron el favor de guardar sin cobrar. El señor guardia igual es bien bueno, lo que sobra de los maduritos le doy. (María vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Como se dijo, además de la venta de jugo de naranja, algunas mujeres aprovechan sus puestos de trabajo para ofertar otros productos, por ejemplo, María en su puesto de trabajo vende jugos de naranja embotellados y además ofrece maduros asados para tener más ingresos. Lo mismo pasa con Rocío, Cristina, Mireya y Catalina, quienes venden además fruta picada, jugo de zanahoria, mangos y verduras, respectivamente.

3.2.3. La actividad de la venta

3.2.3.1. Economía Familiar

Las mujeres entrevistadas tienen en promedio tres (3) hijos, la mayoría están casadas y comparten los gastos del hogar con su pareja. Las mujeres que viven con sus esposos conforman entre sus ingresos y los de ellos lo que Benería y Roldán denominan “fondo común” (1992, 145) para cubrir entre los dos los gastos básicos de los hogares. Los ingresos que ellos tienen son usados para cubrir gastos fijos como pago mensual de deudas (en promedio 350 dólares), en cambio, los gastos que ellas cubren están relacionados con la alimentación, el arriendo, los servicios públicos, etc. “con la venta del jugo de naranja y los mangos yo gasto en alimentación, arriendo, educación, prácticamente todo porque mi esposo no me ayuda mucho” (Rosa vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

En realidad, las mujeres no conocen el ingreso exacto de sus esposos, solo conocen el aporte que ellos realizan mensualmente al hogar, “en el patrón de aportación mancomunada, el primer punto de control era la capacidad del marido de retener o compartir información sobre el importe real de sus percepciones” (Benería y Roldán 1992, 145). Mientras los esposos realizan por lo general un aporte fijo, las vendedoras entrevistadas tienen la responsabilidad de estirar ese fondo y hacer que alcance para todo sin pedir nuevos aportes. (Benería y Roldán 1992, 147)

Los bajos ingresos en el hogar hacen que las mujeres aporten todas las ganancias de su trabajo a los gastos de sus hijos y la casa, por lo tanto, no tienen la oportunidad ni autonomía de destinar un monto para usarlo en sus gastos personales. Cuando Arriagada (1997) reflexiona sobre la participación laboral de las mujeres, se pregunta si este trabajo se refleja en ¿Autonomía o sobrecarga de trabajo? (1997, 35) Particularmente en el caso de la venta informal de jugo de naranja, es más sobrecarga que autonomía “parece más bien una de las pocas alternativas existentes ante la permanencia de una desigual distribución del trabajo” (Oliveira y Ariza 2001, 351).

Respecto a la información de gastos, es posible calcular que en promedio las mujeres entrevistadas tienen gastos mensuales por encima de los 400 dólares, divididos aproximadamente así: 250 dólares mensuales en alimentación (aproximadamente 60 dólares semanales), 85 dólares en arriendo, 12 dólares en recibo de energía, 5 dólares en recibo del

agua, 50 dólares en transporte de ellas a su trabajo y transporte escolar. En la entrevista, Carmen lo describe así:

(...) de lo que vendo yo, compro otra vez las naranjas y lo que necesito acá y me toca comprar la comida, semanal gasto unos 50 dólares, en los servicios: la luz 12 y el agua unos 3 o 4 dolaritos, en el arriendo si gasto más porque son 80 y la deuda del banco si la paga mi esposo, son 150. (Carmen vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Además, Rocío manifiesta que ella se esfuerza trabajando y generando ingresos porque el apoyo de su esposo es mínimo y ella se encarga de los gastos más importantes en el hogar; expresa lo siguiente: "prácticamente yo mantengo la casa" (Rocío vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017). Estos gastos no permiten que se genere un excedente en los hogares que les permita ahorrar.

3.2.3.2. Compra de insumos y ganancia

Las mujeres entrevistadas hacen referencia a dos lugares en los que realizan la compra de sus insumos. El primero es el Mercado Mayorista ubicado en la Avenida Teniente Hugo Ortiz y Ayapamba, al que acuden generalmente cuando tienen afán y poco tiempo para realizar sus compras porque está ubicado más cerca de sus hogares y el segundo, un poco más retirado de sus hogares, es el Mercado de San Roque ubicado entre las Avenidas 24 de Mayo y Cumandá, en el que encuentran los productos que necesitan a un precio más económico. "El día que más madrugo son los lunes porque aprovecho para ir a San Roque, me voy a las 3:30 de la mañana y encuentro todo más económico" (Elsa vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

Las vendedoras diferencian entre dos tipos de insumos, los que se compraron para comenzar el negocio y los que se compran semanalmente. Los primeros son la mesa, la máquina exprimidora, el cuchillo, el colador, las jarras y en algunos casos la sombrilla, en estos insumos las mujeres invirtieron aproximadamente 100 dólares y los gastos semanales se refieren a 3 sacos de naranjas (aproximadamente 20 dólares cada uno), 200 botellas de plástico (100 botellas por 8 dólares) y como costo adicional, el transporte desde el mercado hasta el puesto de trabajo (aproximadamente 6 dólares) y transporte diario de su casa al puesto de trabajo y su retorno (aproximadamente 5 dólares semanales). En este sentido,

después de una inversión inicial de 100 dólares, las mujeres invierten semanalmente 82 dólares.

Las mujeres entrevistadas buscan estrategias para minimizar sus gastos y generar más ingresos para su hogar. Ninguna de ellas paga por ocupar el puesto en el que vende ni por encargar sus insumos en oficinas o parqueaderos cercanos. Además, en algunas ocasiones contratan carros de familiares para movilizarse y pagar menos de lo que cobra el transporte público. “mi cuñado maneja un carrito, cuando él está libre me trae las naranjas y yo le doy para la gasolina, así no tengo que pagar taxi que me sale más caro” (Catalina vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

Respecto a la venta, las mujeres entrevistadas manifiestan que en promedio venden 40 dólares diarios, lo que significa que tienen un ingreso semanal de 200 dólares y una ganancia neta semanal de 112 dólares y mensual de 448 dólares. Es importante resaltar que estos ingresos son irregulares, por lo tanto, existen meses en los que las mujeres obtienen una ganancia neta considerablemente inferior a la calculada.

3.2.3.3. Horario de trabajo

Las vendedoras entrevistadas viven en el sur del Distrito Metropolitano de Quito, en zonas como Guamaní y el Camal Metropolitano y se desplazan de lunes a viernes, aproximadamente por una hora en bus, hasta llegar a su lugar de trabajo. Es decir, desde las 4:30 am hasta las 5:30 am se movilizan, entre 5:30 am y 6 am organizan su puesto de trabajo y comienzan a vender el jugo de naranja embotellado.

La hora en la que finaliza su trabajo, depende principalmente de dos factores. El primero tiene que ver con sus responsabilidades en el hogar, seis de las diez mujeres entrevistadas (Carmen, Elsa, Rocío, Cristina, Fanny y Mireya) manifiestan que el horario escolar de sus hijos e hijas o el tiempo requerido para preparar el almuerzo influye en el horario de venta en la calle. Por ejemplo, en el caso de Cristina, sus hijas estudian en la mañana, ella debe preparar el almuerzo y recogerlas en la ruta escolar, “la ruta pasa a la 1, a esa hora yo ya tengo que estar allá para recibir las y para irles a dar el almuerzo” (Cristina vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017). En el caso de Elsa, sus hijas estudian en la tarde. Cuando ella sale de la casa a trabajar, ellas están dormidas, pero Elsa debe encargarse de que estén listas a las 12 del medio día para ir a estudiar, por lo tanto, máximo a las 11 am ella debe recoger su puesto de

trabajo, “yo las llamo para despertarlas (a sus hijas) y que comiencen a alistarse para ir a la escuela, a veces ellas no sienten el teléfono y no me contestan, entonces me toca irme a levantarlas” (Elsa vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017).

El segundo factor que influye en el horario de las mujeres entrevistadas es la venta diaria programada. Por ejemplo, Lucía y Rosa tienen una medida diaria mínima de 30 botellas, hasta que no realizan esa venta, no recogen su puesto. Aproximadamente a las 12 del medio día han cumplido su meta, si la cumplen antes, llenan 10 botellas más y no se van hasta vender todas las botellas que están llenas, es decir, procuran que no les quede jugo preparado porque se daña hasta el día siguiente.

(...) primero traigo medio saco, hay días que me va bien y voy al parqueadero a traer más, si no espero a que se acaben las que tengo hechas y luego me voy... hay días que me voy a las 11:30 o a las 12, depende. (Rosa vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Finalmente, los casos de María y Catalina son diferentes porque ellas si permanecen todo el día en su puesto de venta. En la mañana se dedican a la venta de jugo de naranja embotellado y en la tarde, María quien permanece todo el día con su nieta vende maduros asados hasta las 7pm y Catalina con su esposo e hijos vende verduras hasta las 5pm. Como se verá más adelante, en estos casos se borra la frontera entre el trabajo productivo y reproductivo que ellas desempeñan.

Además de estas horas de trabajo, todas las mujeres usan tiempo adicional para ir a comprar los insumos y para lavar las naranjas, ese tiempo no lo consideran como parte de su trabajo porque lo realizan paralelo a las labores de cuidado. Respecto a la compra Carmen expresa, "los sábados en San Roque compro la comida para la semana y también vengo comprando las naranjas y las botellas" (Carmen vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Después de trabajar en la mañana en su puesto de venta, ella explica, "llego a hacer el almuerzo y ya me quedo en la tarde con mi hijo, lavando, limpiando, haciendo aseo", y como respuesta a la pregunta, ¿realiza alguna actividad adicional relacionada con la venta del jugo de naranja? ella concluye, “aaah claro, en la casa también lavo las naranjas" (Carmen vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).

Según lo anterior, el trabajo reproductivo en la mayoría de mujeres entrevistadas determina el horario del trabajo productivo que en este caso es la venta de jugo de naranja y no a la inversa, como sucede con los esposos. Las decisiones de las mujeres están sujetas a cumplir con su rol de cuidado en el hogar. En algunos casos el rol productivo y reproductivo se realiza simultáneamente y en otros se intercala, cuando van al mercado compran la comida de la semana para el hogar y adicionalmente, los insumos para su trabajo. Además, en la tarde entre lavar los platos o la ropa, se dedican a lavar las naranjas y a cuidar a sus hijos.

3.2.3.4. Conciliación entre la venta y el cuidado de los hijos

En este acápite se examina específicamente la relación entre el trabajo productivo relacionado con la venta de jugo de naranja en las calles y el trabajo reproductivo que tiene que ver con las labores desempeñadas en el hogar. Estudiar el trabajo de las mujeres en las calles evidencia que se deben “actualizar algunos supuestos básicos de los estudios sobre el trabajo femenino... como aquel que establece la separación tajante entre las actividades relacionadas con la reproducción y las reconocidas como trabajo productivo” (Guadarrama 2008, 322). Las mujeres, por lo general, desarrollan estrategias específicamente para afrontar estas actividades plurales en las que las tareas aparecen íntimamente imbricadas.

La mayoría de mujeres entrevistadas tienen hijos menores de edad a su cargo y a pesar de que sus hijos están escolarizados, ellas tienen la responsabilidad de trabajar y cuidarlos mientras no están en la escuela o colegio. Como advierte Guadarrama,

(...) la flexibilización del trabajo ha implicado, entre otras cosas, la superposición de estos espacios y la modificación de los arreglos que suponen su uso. Lo paradójico es que a pesar de estos cambios tan profundos las mujeres siguen ocupando un lugar desventajoso en la vida familiar y de trabajo. (Guadarrama 2008, 322).

Después de realizar las entrevistas, se identifican tres opciones claras, entre las que ellas deciden, para poder trabajar y cuidar a sus hijos. La primera es trabajar mientras sus hijos estudian, la segunda es llevar a sus hijos al puesto de trabajo e involucrarlos en la venta y la tercera es dejar a sus hijos en la casa después de su jornada escolar.

Cristina optó por la primera opción. Ella trabaja mientras sus hijas están en la escuela y termina su venta antes del medio día para ir a recibirlas y encargarse de ellas el resto del día.

La segunda opción es más común entre las entrevistadas y ha sido elegida por Elsa, María, Rosa y Catalina, ellas decidieron asistir al puesto de trabajo con sus hijos. Así, venden y paralelamente los cuidan, incluso los involucran en la venta asignando tareas como cortar las naranjas u ofrecer los jugos (ver gráfico 6).

(...) si uno los deja en la casa, ellos se vuelven vagos y no hacen nada. Me da miedo que les pase algo o que mi hija se vaya a embarazar, eso le pasó a la hija de una prima, ella también vende en la calle y por no llevar a la hija que le ayude, apareció embarazada y apenas tiene 15 años (Rosa vendedora, en conversación con la autora, marzo 2017).



Fotografía 2. Mujeres asisten a su puesto de trabajo con sus hijas e hijos. Fuente: trabajo de campo.

Tener a sus hijos cerca les da tranquilidad, sin embargo, consideran que en la calle también corren riesgos porque se enferman, involucrar menores en la venta es una actividad que no está permitida y porque en su lugar deberían estar realizando las obligaciones escolares y estudiando para el día siguiente.

En este sentido, uno de los riesgos de involucrar a sus hijos en la venta es que la Policía Nacional y la Dirección Nacional de Policía Especializada para Niños, Niñas y Adolescentes – DINAPEN llegan al puesto de trabajo y si encuentran menores de edad trabajando, sancionan a los padres o se llevan a los menores. En este caso, Catalina resalta que lleva a sus hijos al puesto de trabajo para cuidarlos y que no tiene nada de malo en que ellos le ayuden, por lo tanto, utiliza el quichua para evadir las posibles sanciones de la policía por trabajo de menores de edad:

(...) cuando yo alcanzo a ver que llegan los policías o la DINAPEN, les grito que corran y se vayan donde la tía, les digo corran corran y ellos ya saben, pero en quichua para que los que llegan no los alcancen a coger. (Catalina vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

Es claro que algunas mujeres asisten a su puesto de trabajo con sus hijos e hijas, sin embargo, cabe resaltar un testimonio en particular que plantea que puede ser una desventaja estar con niños en el puesto de trabajo porque los prejuicios de la gente hacen que las ventas disminuyan porque los consumidores prefieren comprarle a una vendedora que esté sola o con hijos grandes porque cuando las vendedoras están con bebés deben cambiar el pañal y amamantar en el mismo puesto de trabajo, aquí es clara una discriminación hacia estas mujeres. Por ejemplo, Lucía fue comerciante de calle cuando su hijo apenas tenía un mes de nacido y se enfrentó a situaciones como esta: "La gente con los niños no quieren comprar que porque las mamás están dando de comer al niño (seno) y con esas manos coge la comida" (Lucía vendedora, en conversación con la autora, abril 2017).

Finalmente, hay casos en los que las mujeres entrevistadas optan por la tercera opción y prefieren dejar a sus hijos en el hogar porque consideran que en la calle no hay un ambiente adecuado y en la casa pueden alimentarse y estar mejor. Este es el caso de Lucía y Mireya, quienes dejan a sus hijos menores al cuidado de hijos mayores que asumen las tareas de cuidado y los oficios del hogar.

3.3. Conclusiones del capítulo

Analizar las desigualdades de género en el comercio de calle implica ir más allá de las relaciones comerciales y examinar el trasfondo de las relaciones sociales. En la reconstrucción de las trayectorias laborales y familiares de las mujeres entrevistadas, el primer factor relevante que se relaciona con las desigualdades que enfrentan en el hogar y en el comercio de calle, tiene que ver con el contexto particular en el que viven su infancia con sus familias.

La mayoría de mujeres entrevistadas nacieron en hogares de escasos recursos económicos ubicados en zonas rurales y permanecieron ahí hasta su juventud. Los ingresos que tenía el hogar no eran suficiente para satisfacer sus necesidades básicas, por lo tanto, desde temprana edad comenzaron a desempeñar tareas domésticas y agrícolas que no se reconocieron como trabajo sino como ayuda para la familia. El desarrollo de estas tareas asignadas, impidió la

continuidad de sus estudios, como se explicó al comienzo del capítulo, la mayoría de las mujeres entrevistadas solo cursó estudios primarios.

A pesar de trabajar desde temprana edad, las mujeres entrevistadas no cuentan con terrenos propios para generar ingresos y esto causa incertidumbre sobre su futuro. En este contexto, el matrimonio y la migración van de la mano y se consideran dos estrategias que les ayudan a generar nuevas oportunidades y marcan las trayectorias laborales y familiares de las mujeres de ahí en adelante. En el matrimonio esperan encontrar el apoyo y el impulso para viajar a la ciudad a mejorar su calidad de vida y con la migración del campo a la ciudad, esperan incrementar sus ingresos y lograr estabilidad económica.

Cuando las mujeres se casan y migran a Quito, es recurrente que acudan a redes familiares y amigos para pedir ayuda, principalmente hospedaje y alimentación para sus hijos. Estas personas se convierten en un apoyo en la nueva ciudad y además son quienes proponen, como alternativa para solucionar la urgencia de generar recursos económicos para la familia, insertarse en el comercio de calle.

Además, al llegar a la ciudad, debido a diferentes factores como sus condiciones socioeconómicas, ser madres, tener bajo nivel educativo y poca experiencia en otros trabajos que no son agrícolas, encuentran que las oportunidades en la capital también son limitadas y su migración significa casi de inmediato el ingreso al comercio de calle. Esta situación demuestra que las mujeres no solamente enfrentan condiciones de desigualdad por ser mujeres sino también por ser de la zona rural, ser de escasos recursos económicos y ahora, por ser comerciantes de calle.

(...) esto (el comercio de calle) puede responder a una opción, como estrategia de compatibilización del trabajo remunerado con las tareas domésticas. Sin embargo, también puede deberse a que muchas mujeres simplemente no tengan acceso a los mejores empleos, que son los de tiempo completo, protegidos por la legislación laboral y recibiendo buenos sueldos. (Abramo y Valenzuela 2006, 58).

Las mujeres que se dedican a la venta informal de jugo de naranja son una muestra de que la economía ortodoxa se basa en la falsa representación de que las mujeres solo son esposas y madres (Carrasco 2006, 2) porque ellas además de trabajar deben dedicarse al cuidado de sus

hijos y en la mayoría de los casos a cubrir los gastos básicos del hogar como la alimentación, la vivienda y el pago de los servicios públicos.

Respecto a las diferencias de clase, hombres y mujeres enfrentan desigualdades en el comercio de calle porque no tienen la posibilidad de acceder a un trabajo en otras condiciones en las que sí puede acceder una persona que cuente con mayor educación o mayores recursos económicos.

Además, las mujeres enfrentan desigualdades en las labores que desempeñan en el hogar. Es decir, teniendo en cuenta los planteamientos de Young (1997) en el hogar enfrentarían principalmente desigualdades de posición (respecto a los hombres) y en el comercio de calle, desigualdades de condición (respecto otras mujeres).

Teniendo en cuenta lo anterior, “aunque la clase y el género puedan distinguirse analíticamente en el nivel teórico, en la práctica no es fácil desenredarlos” (Benería y Roldán 1992, 23), por esto es importante la inclusión de los contextos particulares que enfrentan las mujeres al momento de realizar análisis de género y articularlos con otras categorías como la raza o la ubicación geográfica, etc.

El trabajo de las vendedoras de jugo de naranja en Quito y la importancia de sus ingresos en sus hogares, demuestra que el trabajo femenino no es secundario. Es decir, teniendo en cuenta a Arriagada (1997), es posible afirmar que las trayectorias de las vendedoras entrevistadas demuestran que su trabajo no se limita a las crisis económicas (1997,13), sino que, a pesar de ser un trabajo precario, es permanente y necesario para el bienestar diario de sus familias. Todas las mujeres entrevistadas usan sus ingresos para satisfacer las necesidades básicas de hogar como alimentación y servicios públicos.

Capítulo 4

Papel del Estado en la (re)producción de desigualdades de género en las políticas públicas: actores y medidas tomadas en el caso de la venta informal de jugo de naranja en Quito

El desarrollo de este capítulo se centra en el cuarto objetivo propuesto por la investigación, se busca indagar los factores de género en las políticas públicas de uso de espacio público y de trabajo que inciden en la venta callejera del jugo de naranja en la ciudad de Quito (Ecuador). Es decir, en este punto continuamos analizando las desigualdades de género presentes en la venta de jugo de naranja embotellado en Quito, pero ahora específicamente en el marco de las políticas públicas y la inclusión de este tema en la agenda pública de la actual alcaldía. Como señalábamos al inicio, el papel del Estado y las políticas públicas que implementa, tienen la capacidad de disminuir o reforzar las desigualdades de género presentes en el mercado de trabajo (Elson 1999, 613).

El capítulo se desarrolla teniendo en cuenta la metodología planteada para la investigación. Nos basamos en las 10 entrevistas expuestas en el capítulo 3, además en las entrevistas al exalcalde Augusto Barrera, a la Agencia de Promoción Económico ConQuito, a la Oficina Municipal de Comercio Autónomo que hace parte de la Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad de Quito, en la información suministrada por la Policía Metropolitana de Quito, la información recogida en la asamblea de delegados de la Federación de Comerciantes Minoristas y de Mercados Pichincha –FEDECOMIP y en la Ordenanza 0280 del Concejo Metropolitano de Quito del año 2012.

Kabeer (2006) identifica al Estado como una institución que regula el comportamiento de la sociedad, no solo a través de la legislación, sino también de otras formas de regulación. Desde el neoinstitucionalismo sociológico, perspectiva que se adopta en esta tesis pero que se busca interrogar desde una perspectiva de género, se identifican dos dimensiones que influyen en la regulación: la cultural y la estructural. “Cultural puesto que las instituciones resultan de un acervo de valores y creencias, y estructural, puesto que estas instituciones generan formas de relacionarse en la sociedad” (Fontaine 2015, 108).

Para identificar y analizar las regulaciones en este sector, encaminamos el capítulo a responder la siguiente pregunta: ¿por qué en algún momento, y a través de qué mecanismos,

la venta informal de jugo de naranja se torna problemática y obliga a las autoridades públicas a intervenir y a hacer algo? (Roth 2007, 57). Para esto, nos centramos en la primera etapa del ciclo de política que corresponde a la identificación del problema y la construcción de la agenda pública. Es importante analizar esta etapa porque es el resultado de una lucha de poder entre diferentes actores, entre ellos, las instituciones del gobierno, los medios de comunicación y la sociedad civil (Subirats et al. 2012, 137).

(...) teniendo en cuenta que “una política pública existe siempre y cuando instituciones estatales asuman total o parcialmente la tarea de alcanzar objetivos estimados como deseables o necesarios, por medio de un proceso destinado a cambiar un estado de las cosas percibido como problemático. (Roth 2007, 27).

El desarrollo de los acápites que se encuentran a continuación, se realiza así: en primer lugar, se examina cómo el fenómeno o boom de la venta de jugo de naranja pasa a ser considerado un problema público, en este punto se retoman los cinco actores identificados en el acápite “visión mediática del problema y actores involucrados” y teniendo en cuenta las entrevistas aplicadas a representantes de las instituciones, se desarrollan las diferentes posturas que se presentaron frente al caso para determinar cómo se insertó la venta informal de jugo de naranja en la agenda pública y qué medidas se priorizaron.

En segundo lugar, se clasifican y estudian las medidas tomadas en este caso de estudio para determinar en qué tipo de política pública se enmarcan y hacia dónde se encamina la acción pública. Para esto se utiliza una de las propuestas más utilizadas para el análisis de instrumentos, es la propuesta de Hood (2007) que tiene en cuenta los recursos disponibles del Estado a través de los instrumentos de información (nodality), autoridad, tesoro y organización (Fontaine 2015, 83).

Finalmente, con el estudio del caso como un problema público, la identificación de diferentes visiones entre actores y los instrumentos de política, se realiza un análisis del diseño de la política para determinar si ésta tiene en cuenta las desigualdades de género presentes en el caso de estudio. Es decir, al final del capítulo se determina si realmente los factores más relevantes, por ejemplo, que la mayoría de vendedores sean mujeres, se tuvieron en cuenta en la construcción social del problema o si figuran otros que corresponden a intereses

particulares y que no necesariamente son los más graves (Roth 2007, 59), con estas discusiones se construyen las conclusiones finales del capítulo.

4.1. La venta informal de jugo de naranja como problema público

Diariamente las personas enfrentan un sinnúmero de problemas sociales y económicos, sin embargo, no todos estos problemas pueden ser considerados “problemas públicos” y llegar a ser intervenidos por las instituciones estatales. Un problema público es una construcción social en la cual intervienen diferentes actores y debe cumplir como mínimo con la siguiente condición: “el tema tiene que ser de competencia de las autoridades públicas” (Roth 2007, 61). Es decir, inicialmente solo existen problemas privados que afectan a personas individualmente, luego se convierten en problemas sociales o colectivos percibidos por grupos sociales, instituciones o medios de comunicación, que los definen, difunden y hacen que se conviertan, finalmente en problemas públicos que acaban generando políticas de parte del Estado (Lenoir 1989,78-98 citado por Roth 2007, 59). En este sentido, los cinco actores son claves en la definición del problema.

(...) definir un problema obliga necesariamente a dar elementos sobre las causas y, por lo tanto, a dar soluciones posibles; por ejemplo, según se defina el problema de la drogadicción como un problema de orden público (los drogadictos son delincuentes) o de salud pública (los drogadictos son enfermos), la solución será muy distinta para aquellos que consuman drogas ilícitas: la cárcel en el primer caso y la clínica en el segundo. (Roth 2007, 59).

El comercio informal en las calles de Quito se presenta hace muchos años, no obstante, el caso de la venta de jugo de naranja que se desarrolla partir de febrero del 2016 tiene particularidades que se identifican a continuación. Al comienzo se generó un problema individual y familiar relacionado con la necesidad de generar mayores recursos económicos para satisfacer las necesidades básicas de los hogares y combatir el desempleo. Estas personas, principalmente mujeres que, como se expuso en el acápite “trayectorias en la venta de calle”, ya se encontraban desempeñando una actividad previa en el comercio de calle, decidieron individualmente armar su puesto y comenzar a trabajar en la venta de jugo de naranja embotellado. Diariamente se incrementaba el número de mujeres que decidían insertarse en esta venta hasta el punto de que el 11 de marzo de 2016 se registra la primera noticia del diario el Comercio, relacionada con este boom: “Puestos de jugo de naranja embotellada son más visibles en el norte de Quito” (Diario El Comercio 2016).

La rápida proliferación de la actividad y la atención de los medios de comunicación hacen que este fenómeno pase de ser un problema privado relacionado con la necesidad de las mujeres de trabajar y generar ingresos familiares, a convertirse en un problema social y posteriormente, con la intervención de las secretarías de salud, de desarrollo productivo y competitividad y de Seguridad y Gobernabilidad, se convierte en un problema público, relacionado principalmente con la salud, el trabajo y el espacio público.

4.1.1. Lecturas posibles del problema por parte de los actores involucrados

A continuación, se analizan las diferentes lecturas del problema en el momento en el que este tema se volvió problemático (abril 2016) y obligó a las autoridades a intervenir; estas visiones permiten identificar cómo se insertó la venta informal de jugo de naranja en la agenda pública y cómo este hecho hizo que se priorizaran acciones encaminadas a combatir la proliferación de esta venta. Con las entrevistas realizadas en el trabajo de campo y con los insumos del apartado “visión mediática del problema y actores involucrados” del capítulo 2, se identificaron cinco actores institucionales y sociales: las vendedoras callejeras de jugo de naranja en Quito, la Secretaría Municipal de Salud, los Medios de Comunicación, la Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad de Quito, particularmente la oficina de Comercio Autónomo y la Secretaría Municipal de Seguridad y Gobernabilidad, su visión se reconstruye y examina a continuación.

Como primer actor identificado se encuentran las vendedoras de jugo de naranja, para quienes su puesto de trabajo es una *oportunidad laboral alternativa* que les permite generar ingresos al tiempo que realizan otras actividades como otras ventas (frutas, verduras) o tareas de cuidado de sus hijas, hijos o nietos. En abril del 2016, llegan a ser más de 271 mujeres dedicadas a esta actividad (Policía Metropolitana de Quito, 2016).

Como segundo actor está la Secretaría de Salud del municipio de Quito que ha sido una dependencia fundamental en la construcción social de este caso como problema público porque lo posicionó como un *problema de salud* al tomar muestras del productor e informar que el 32% del jugo de naranja que se vendía en ese momento en las calles de Quito, no era apto para el consumo humano. Esta secretaría y los medios de comunicación que difundieron la noticia se encargaron de posicionar esa lectura negativa sobre el acontecimiento.

Respecto a este tercer actor que son los medios de comunicación, en Quito, el periódico más grande de la ciudad es el diario El Comercio y representa para este caso a los actores mediáticos; con sus más de 100 años de experiencia es un medio de comunicación que se ha convertido en un referente de información confiable en la capital. El boom de la venta de jugo de naranja en las calles de Quito fue de tal impacto que en solo dos meses (entre el 11 de marzo del 2016 hasta el 14 de mayo del 2016) este diario registró 16 noticias sobre este tema (Ver tabla 2).

El 11 de marzo y el 19 de abril del 2016 se publicaron las dos primeras noticias relacionadas con la proliferación de la venta informal de jugo de naranja e inicialmente se planteaba como un problema laboral. Sin embargo, el 4 de mayo del 2016 se publicó la noticia sobre las muestras contaminadas de la Secretaría de Salud, es en ese momento en el que se transforma la visión del problema, *pasa de ser un problema netamente laboral a ser un problema de salud.*

Del 4 al 14 de mayo del 2016, el Diario El Comercio publica casi una noticia diaria sobre el tema, insistiendo en el peligro de consumir los jugos e informando las primeras medidas tomadas por el municipio: capacitaciones (06/05/2016), censo (10/05/2016) y permisos temporales (12/05/2016).

Tabla 2. Noticias del Diario El Comercio sobre la venta informal de jugo de naranja

Nº	Fecha	Titular
1	11/03/2016	Puestos de venta de jugo de naranja embotellada son más visibles en el norte de Quito.
2	19/04/2016	La naranjada embotellada se volvió una oportunidad de trabajo en las calles de Quito.
3	04/05/2016	El 32% del jugo de naranja que se vende en las calles de Quito no es apto para el consumo humano
4	04/05/2016	Secretario de Salud: 'Una de cada tres muestras de jugo de naranja tiene contaminación'
5	05/05/2016	Vendedores de jugo de naranja en las calles de Quito explican su labor
6	05/05/2016	Municipio investiga presunta red de mafia peruana en venta de jugos de naranja

7	05/05/2016	Los vendedores ambulantes de jugo solicitan capacitación por parte del Municipio
8	06/05/2016	200 vendedores de jugo de naranja serán capacitados por la Asociación de emprendedores
9	08/05/2016	El 51% de la comida de la calle no pasa la prueba.
10	09/05/2016	430 vendedores de jugo de naranja fueron censados por el Municipio; tendrán capacitación
11	09/05/2016	Primera reunión entre vendedores de jugo de naranja y autoridades se realiza en el Municipio
12	10/05/2016	57 policías heridos y 8 sumarios en año y medio
13	10/05/2016	La mayor cantidad de vendedores de jugo de naranja están en el norte: 134 de 432 censados
14	12/05/2016	Naranjeros entrarán a capacitación municipal
15	12/05/2016	600 vendedores de jugo de naranja; el nuevo total del censo realizado en Quito.
16	14/05/2016	Largas filas de vendedores de jugos de naranja para la capacitación municipal

Fuente: Datos tomados de información del Diario El Comercio.
<http://www.elcomercio.com/actualidad>

A pesar de que el comercio de calle en Quito, como se vio en el acápite 2, ha sido identificado como un problema público y regulado desde el año 2012 con la ordenanza 0280 del Concejo Metropolitano de Quito. El caso del jugo de naranja como problema público es particular porque se inscribe en una agenda pública coyuntural, principalmente por ese rol que desempeñan los medios de comunicación. No solo se trata de regular las actividades comerciales en el espacio público con la Ordenanza 0280, sino que además es tomado como un problema de salud. “La agenda coyuntural hace referencia a temas que surgen en un momento dado y bajo una modalidad o proceso específico para el cual las autoridades públicas no necesariamente estaban preparadas” (Roth 2007, 58).

Como cuarto actor se encuentra la Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad de Quito, particularmente la oficina de Comercio Autónomo, encargada de velar por la implementación de la ordenanza mencionada y, por ende, coordinar la asignación de permisos por parte de las administraciones zonales. Esta oficina, encabezada por Ana Montufar: jefa de supervisión y control, relaciona directamente el comercio de calle y particularmente la venta informal de jugo de naranja con *el desempleo y las escasas*

oportunidades laborales que se presentan en la ciudad. Para esta oficina, el sector informal se incrementa debido al desempleo y a las alternativas que ven las personas que no cuentan con empleos remunerados, de generar emprendimientos en las calles de la ciudad.

Ana Montufar respalda la visión de empleo y emprendimiento que tienen en la oficina de Comercio Autónomo con tres argumentos. En el primero, relaciona la venta de jugo de naranja con las bajas oportunidades de trabajo que existen en la ciudad (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017). Esta afirmación coincide con algunas entrevistas realizadas a las vendedoras, por ejemplo, en el caso de Cristina, su esposo se dedicaba a la construcción³, pero en los últimos meses no fue llamado para ninguna obra, el desempleo de su esposo y el incumplimiento en los pagos de la fábrica de jabones donde trabajaba, la llevó a buscar más alternativas, como la venta de jugo de naranja, para generar ingresos en su hogar. A pesar de lo anterior, existen muchas personas que antes de dedicarse a la venta informal de jugo de naranja, ya se dedicaban a otro rubro en las calles de Quito, por ejemplo, Rocío, María y Lucía, con ventas como chochos, verduras y lustrando zapatos, esto se vio más claramente en las “trayectorias en la venta de calle”.

El segundo argumento planteado por la jefa de supervisión y control se relaciona con el emprendimiento. Ella explica que en la oficina sospechaban sobre la existencia de una persona u organización que aprovechaba los bajos costos de estos insumos en Colombia (naranjas, exprimidor, etc) e ingresaba los productos de manera ilegal. Ana Montufar lo menciona como “la aparente oportunidad que alguna persona miró de comenzar a traer naranjas desde Colombia a un precio muy diferente del que se encontraba aquí en el mercado” (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017). Esta fue una hipótesis que no pudo comprobarse porque para mantener el precio bajo de las naranjas, dicha organización no cruzaba la frontera legalmente y no pagaba impuestos, su ingreso clandestino al país impidió su identificación. Además del bajo costo de las naranjas, los demás insumos como mesa y exprimidor, también se encontraban a un bajo costo en el mercado y la venta de estos insumos también se convirtió en pequeños emprendimientos.

³ La crisis en el sector de la construcción comenzó a finales del 2015. “el segundo trimestre de 2016 presentó un decrecimiento sustancial de -10,7% comparado con el mismo período de 2015. Estos niveles de decrecimiento no se habían evidenciado en la última década y los signos de recuperación no son visibles” (Romero y Meléndez, 2017)

Finalmente, el tercer argumento que maneja Ana Montufar, no relaciona la venta de jugo de naranja embotellado con un problema, sino que la identifica como una idea innovadora que atrajo muchos consumidores. La funcionaria indica que “lo innovador fue la ubicación del producto en los frascos plásticos; esto generó ante la ciudadanía una forma diferente de obtener producto fresco y en un envase aparentemente también higiénico” (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017). Sin embargo, la funcionaria resalta que, a pesar de ser un emprendimiento innovador, es realizado en las calles y no contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas que se dedican a la venta de calle ni de sus familias.

(...) cuando vienen, hay muchas personas que quieren emprender en el tema de los jugos y yo les digo, estoy de acuerdo, pero traten de que así sea en un pequeño espacio privado, un garaje, un saloncito, que les permita mantener una cubierta básica, que se evite el problema legal de estar en la calle y si es que pueden ir creciendo, ya no vender solo el jugo de naranja sino incluir otros productos que les permita generar más rentabilidad, qué bueno. (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

A pesar de identificar la necesidad de mejorar las condiciones en las que se realiza el comercio de calle y particularmente la venta de jugo de naranja, la funcionaria manifiesta que el municipio no cuenta con recursos para apoyar económicamente nuevas iniciativas, por lo tanto, se limita a brindar capacitaciones para otorgar los permisos y ejercer el control del espacio público a través de la policía metropolitana.

Como quinto actor relacionado con la venta de jugo de naranja y que también tiene una visión sobre el problema, está la Secretaría Municipal de Seguridad y Gobernabilidad. Esta dependencia trabaja articuladamente con la oficina de comercio autónomo y su misión es hacer cumplir la Constitución, leyes y ordenanzas (Ordenanza 101 del 2003), en este caso, a través de la Policía Metropolitana de Quito, hacer cumplir la Ordenanza 0280 del 2012. *Su visión sobre el problema se centra en el concepto de espacio público.* Desde estas dependencias se afirma que las vendedoras de jugo de naranja ocupan el espacio público de forma ilegal.

Como se ha descrito, en el proceso cada actor tiene una visión diferente del problema, pero sólo algunas dan lugar a políticas públicas con efectos palpables a la hora de acrecentar o

aminorar las desigualdades. Para las vendedoras informales del jugo de naranja, el problema central son las escasas oportunidades de trabajo con las que cuentan y la necesidad de generar ingresos para sus hogares, a la vez que cumplen con sus labores del hogar. Para la Secretaría Municipal de Salud el problema surgió cuando sus muestras resultaron contaminadas, es decir, centran su visión del problema como en el tema de salud pública. Para los Medios de Comunicación o actores mediáticos, inicialmente el problema se relacionaba con el trabajo en las calles, sin embargo, el divulgar la noticia como un problema de salud generó mayor interés entre sus lectores. La Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad de Quito, particularmente la Oficina de Comercio Autónomo centra su visión principalmente en el trabajo y el emprendimiento, además en su articulación con la Secretaría Municipal de Seguridad y Gobernabilidad para el cumplimiento de la ordenanza 0280, se incluye el derecho al espacio público de los transeúntes y la comunidad en general.

En este contexto se presentan ejercicios de poder en donde cada actor confronta su visión y propone maneras de solucionarlo. Sobresale la visión del actor con mayor poder político o mayor incidencia, “es una construcción que resulta del conjunto de las luchas que los actores sociales y políticos libran para imponer una lectura de un problema” (Roth 2007, 58). En este caso, prima la visión del problema que se relaciona con el espacio público.

En este contexto de luchas de poder, la forma en que se define el problema público no necesariamente implica para las autoridades realizar un análisis integral del problema para identificar realmente cuáles son los temas sobre los que se debe trabajar, sino que, como se dijo, es el resultado de la confrontación entre los actores y sus intereses.

(...) los actores influyen “sobre el proceso de decisión a partir de sus intereses y recursos tanto materiales como ideológicos. La presencia de esa multitud de actores explica por qué las decisiones no son siempre las más «racionales» o las más coherentes, sino el resultado de la confrontación entre actores. (Chevallier 1986, 453) citado por (Roth 2007, 73).

Teniendo en cuenta que prevalece la idea de que la venta de jugo de naranja altera el orden y el buen uso del espacio público, sobre este problema se proponen medidas de intervención. Lo anterior, también tiene que ver con las políticas consignadas en el Plan de Desarrollo del actual alcalde Mauricio Rodas en relación a la declaratoria del turismo como vocación económica del Distrito.

(...) esta Declaratoria conlleva a alinear los esfuerzos de política pública y convocar a todos los actores, públicos y privados, para construir una gran alianza que permita hacer del turismo el más importante motor de desarrollo económico y social. Siendo el punto de partida el turismo, se puede trabajar en estrategias complementarias en cadenas alimenticias, infraestructura, seguridad, mejoras de oferta cultura, mejora del espacio público, mejoras en movilidad, etc. (Rodas 2015, 49).

4.2. Puesta en agenda de la venta informal de jugo de naranja como problema público

Una vez identificado el problema público, Garraud (1990) (citado por Roth, 2007,64) propone cinco modelos que permiten la inscripción de este problema en la agenda pública: *la movilización* basada en una fuerte demanda de actores sociales, *la oferta política* que crea la demanda social a partir de organizaciones o partidos políticos, *la mediatización* en la que desempeñan un papel relevante los medios de comunicación, *la acción corporativista silenciosa* se refiere a grupos organizados privilegiados, por ejemplo instituciones internacionales que influyen en las agendas de los países para brindar apoyo económico y finalmente, *la anticipación* que significa que las autoridades públicas tienen un papel protagónico identificando el problema y deciden actuar sobre él.

Según lo anterior, el modelo de movilización no es precisamente el que inscribe el caso en la agenda pública porque existen roces entre comerciantes organizados y no organizados que no les permite posicionar una visión colectiva. La Federación de Comerciantes Minoristas y de Mercados Pichincha –FEDECOMIP tiene la capacidad de plantear exigencias particulares al gobierno local, sin embargo, no están dispuestos a incluir en sus organizaciones personas que no cuenten con el permiso para trabajar y la mayoría de vendedoras y vendedores de jugo de naranja embotellado no se han regularizado ni han constituido una organización que movilice sus propuestas o necesidades.

(...) llevamos más de siete años en un proceso de organización y de ordenamiento del distrito y hemos pagado patente, regalía y todo lo demás, aun así, no nos dejan trabajar tranquilos. Ahora hay comerciantes que no cancelan nada y están así no más en la calle, sin ningún permiso... de nada nos sirve nuestros esfuerzos, si igual hay otros trabajando sin tener permiso. (Asamblea FEDECOMIP, 2017).

En este sentido, a pesar de que existen mujeres como Rocío, que en su experiencia en las calles han dimensionado la importancia y los beneficios de asociarse para interlocutar con las autoridades municipales, "busco asociación porque en la unión está la fuerza" (Rocío vendedora, en conversación con la autora, febrero 2017), esto no ha sido suficiente para lograr posicionar una visión como organización, ni para unirse a la FEDECOMIP.

El modelo de la oferta política tampoco corresponde a este caso porque parte del supuesto de que la demanda social ha sido creada por instituciones, partidos u organizaciones. Por el contrario, en realidad la proliferación de la venta informal de jugo de naranja y la difusión de los medios de comunicación como un producto contaminado, fue un suceso inesperado para las instituciones, al cual tuvieron que responder inmediatamente.

Finalmente, el modelo que más se acerca a la inscripción del caso de venta de jugo de Naranja en Quito a la agenda pública es el modelo de mediatización porque los medios de comunicación, particularmente el diario El Comercio, a través de la publicación de sus noticias, presionan al gobierno municipal para que actúe respecto a un tema específico. Cabe resaltar que estos problemas construidos por los medios de comunicación tienen una característica particular y es que tienden a ser efímeros porque los medios buscan "permanentemente la «novedad» para mantener la curiosidad del público" (Roth 2007, 66).

4.3. Diseño de política: medidas tomadas por la alcaldía en relación a la venta informal de jugo de naranja en Quito

La definición de la venta informal de jugo de naranja como un problema de espacio público determinó las medidas necesarias para intervenirlo. Para la planeación e implementación de las medidas, el Estado cuenta con instrumentos de política que sirven para alcanzar el propósito trazado. Existen diversas tipologías de instrumentos, sin embargo, una de las más usadas es la propuesta por Hood (2007) que tiene en cuenta los recursos disponibles del Estado y se conoce como NATO: instrumentos de información (nodality), autoridad, tesoro y organización (Fontaine 2015, 83). A continuación, se analizan los instrumentos identificados en el caso de estudio analizado:

4.3.1. Instrumentos de información

Esta categoría se refiere a los datos que generan los gobiernos y los que utilizan para la toma de decisiones. En el caso de la venta de jugo de naranja era indispensable para el municipio

contar con mayor información para caracterizar mejor el problema antes de definir las medidas a implementar. Estos instrumentos son útiles para posicionar el problema bajo la visión mencionada. En este caso, la Oficina Municipal de Comercio Autónomo en alianza con la Policía Metropolitana de Quito en mayo del 2016 aplicó un censo a las vendedoras y vendedores de jugo de naranja. Este censo calculó principalmente cuántas personas se dedicaban a esa actividad en las calles de Quito y en qué zonas se ubicaban.

A continuación, en la Tabla 3, se encuentran los resultados arrojados por el censo. Entre los aspectos destacables se observa que la zona Eugenio Espejo es la administración zonal con más vendedores de jugo de naranja, de un total de 432 personas dedicadas a esta actividad, 134 se encontraban en esta zona al norte de Quito.

Respecto a la edad, es importante resaltar la participación de menores de edad en este comercio de calle, quienes por lo general están ayudando y acompañando a su madre o padre en el puesto de trabajo y representan el 6% del total de personas censadas (29 menores de edad). Finalmente, se resalta la participación de las mujeres en la venta de jugo de naranja; ellas representan más de la mitad del total de vendedores (271 mujeres) (Ver gráfico 9), es decir, el 63% pertenecen al género femenino y el 37% al masculino.

Tabla 3. Resultados generales del Censo de vendedores de jugo de naranja en Quito

Administración Zonal	Edad			Género		Nacionalidad		Conadis		Total
	Menores	Adultos	Tercera edad	M	F	Ecu	Ext	Si	No	
La Delicia	7	34	1	8	34	41	1	2	40	42
Eloy Alfaro	6	72	12	35	55	84	6	1	89	90
Eugenio Espejo	8	122	4	51	83	132	1	7	127	134
La Mariscal	0	11	0	3	8	11	0	0	11	11
Los Chillos	0	9	0	7	2	8	2	0	9	9
Manuela Sáenz	0	42	0	11	31	42	0	0	42	42
Quitumbe	3	58	8	31	38	64	5	3	66	69
Tumbaco	0	6	0	4	2	6	0	1	5	6
Calderon	5	24	0	11	18	29	0	0	29	29
TOTAL	29	378	25	161	271	417	15	14	418	432

Fuente: Censo realizado por la Policía Metropolitana de Quito. 2016

No fue un censo a profundidad porque la alcaldía consideró que era necesario actuar de forma rápida, teniendo en cuenta que el fenómeno continuaba propagándose y seguía considerándose un problema que ponía en riesgo la salud de los consumidores. Además, los medios de comunicación y la comunidad en general presionaban por una pronta solución.

Cuando la Oficina Municipal de Comercio Autónomo de Quito logró saber con mayor exactitud cuántas personas se dedicaban a esta actividad y la administración zonal en la que se ubican, ésta propuso como segundo instrumento de información las capacitaciones realizadas a vendedores de jugo de naranja embotellado.

(...) logramos hacer tres cursos de capacitación en el norte, en la casa somos de la administración zonal La Delicia, en la cual estuve yo personalmente administrando todo el grupo de personas que tuvimos ahí. El segundo grupo tuvimos en la unidad municipal Benalcazar, y el otro lo hicimos en la unidad municipal de Quitumbe, en las tres unidades atendimos a más de 1200 personas. (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

Según la Ordenanza Metropolitana 0280 del 2012, las capacitaciones son un instrumento para otorgar el permiso necesario para trabajar en las calles de Quito. Sin embargo, en el caso de la venta informal de jugo de naranja, se toman además como una medida para combatir, por una parte, el riesgo de salud al que se enfrentaban los consumidores y, por la otra, el problema de uso incorrecto del espacio público. Teniendo en cuenta lo anterior, las temáticas priorizadas para realizar las capacitaciones fueron: primero la adecuada manipulación de alimentos, para evitar que las próximas muestras salgan contaminadas, segundo el tema de emprendimiento que busca que las personas abandonen el comercio de calle y trabajen en una actividad en la que preferiblemente no utilicen el espacio público y como tercera temática la socialización de la Ordenanza 0280, principalmente el tema de otorgamiento de permisos para desarrollar actividades en el espacio público (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

(...) teniendo en cuenta el gran número de vendedores de jugo de naranja embotellado, en marzo del 2016 el municipio decidió que a las personas que se inscribieron en el Censo y que asistieron a las capacitaciones ofertadas se les entregaría un certificado y un carnet para que continúen trabajando sin tener inconvenientes con la Policía Metropolitana, “se les dio unos

carnets también como un comprobante de que sí fue la persona que hizo el taller de capacitación y de esta manera los compañeros comisarios en los controles pudieron mantener un control básico en la ciudad. (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

4.3.2. Instrumentos de autoridad

Los instrumentos de autoridad se refieren a “las normas jurídicas y al sistema legal que enmarcan las políticas” (Fontaine 2015, 83). En general, como se desarrolló en el capítulo II, el trabajo en Ecuador está regulado por la Constitución del año 2008 y el Código del Trabajo del año 2012. Particularmente frente al trabajo autónomo en Quito, la ordenanza 0280 se utiliza desde 2012 como instrumento de autoridad para regular las actividades de comercio en las calles de Quito.

Teniendo en cuenta que el caso de la venta de jugo de naranja en las calles de Quito fue visto principalmente como un problema de trabajo y de uso del espacio público, la ordenanza 0280 fue el instrumento que enmarcó las medidas tomadas por la alcaldía frente a este tema.

Primero, el artículo 6 de la ordenanza 0280 establece que, entre los deberes del municipio de Quito se encuentra brindar procesos de formación, capacitación y profesionalización de la actividad comercial y de servicios a la que se dedican los trabajadores autónomos, en este marco se realizaron las capacitaciones descritas. Segundo, teniendo en cuenta el artículo 23 de la ordenanza, la alcaldía exige la obtención de un permiso otorgado por las administraciones zonales. Es decir, el artículo citado establece como mecanismo de regulación un permiso que deben portar todas las personas que se dediquen a la venta de jugo de naranja embotellado en el espacio público. (Ordenanza 0280, 2012).

4.3.3. Instrumentos de tesoros o presupuesto

Estos instrumentos son fundamentales en la implementación o materialización de las políticas porque tienen que ver con los “instrumentos fiscales, monetarios y financieros que las hacen viables o las obstaculizan” (Fontaine 2015, 83). Ana Montufar (2017) como coordinadora de la Oficina de Comercio Autónomo del Distrito, manifiesta que los recursos monetarios asignados para implementar las medidas priorizadas fueron limitados. En realidad, a pesar de que existen diversos actores involucrados en la identificación del problema, la mayoría de las medidas son responsabilidad de la Oficina de Comercio Autónomo, una oficina que maneja escasos recursos y que solo hizo uso de ellos en las capacitaciones, cuando se contrató a un

operador que las realizara. “No tenemos ningún recurso económico, el básico recurso que tenemos nosotros está destinado para el tema de las capacitaciones y se puedan regularizar de esta manera” (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

Entre el año 2012 y 2015 más de 12.573 personas se capacitaron para acceder a un permiso y poder trabajar en las calles, teniendo en cuenta ese gran número de comerciantes que hay en Quito, a la alcaldía le preocupa “dar tantos permisos y que las personas sigan trabajando en las calles y no se mejore su calidad de vida” (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017), por lo tanto, la Oficina de Comercio Autónomo le propuso a la Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad que tiene como prioridad promover el desarrollo económico del Distrito, ir más allá de los permisos y apoyar con capital semilla la creación de nuevas iniciativas.

Tal y como explica Ana Montufar como coordinadora del comercio autónomo en Quito, a pesar de priorizar el tema de emprendimiento, la administración no dispone de recursos monetarios para financiar o apoyar iniciativas alternativas que les permita a los comerciantes de calle mejorar sus condiciones de trabajo e incrementar sus ingresos. En este sentido, a pesar de que existan diversas iniciativas encaminadas a mejorar las condiciones de trabajo de los comerciantes de calle, los recursos económicos asignados son bastante limitados y no permiten la materialización de estas propuestas.

(...) es un tema bastante complicado por la falta de recursos, a veces tenemos buenas intenciones, queremos hacerlo, pero por la falta de recursos nos vemos un poco limitados. Desde aquí (Oficina de Comercio Autónomo) podemos dar la capacitación, pero el financiamiento hacia una microempresa sale de nuestras manos. (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

4.3.4. Instrumentos de organización

En la primera parte de este capítulo se analizaron los actores que han hecho parte del caso de estudio y el rol que desempeñaron en la definición del problema público. Sin embargo, no todos los actores mencionados son responsables de la implementación de las medidas o de la política. Las “personas e instituciones formales responsables de una política o que inciden en ella” (Fontaine 2015, 83) se enmarcan en los instrumentos de organización.

En este caso, se identificaron dos instituciones responsables directas de la implementación de las medidas propuestas, enmarcadas en la ordenanza 0280 del 2012. La primera, y más visible en las calles, es la Policía Metropolitana, esta institución se encarga de regular la presencia de vendedores de jugo embotellado en las calles, su función específica es comprobar que la persona cuente con el permiso para realizar esta actividad, de lo contrario, debe hacer una advertencia y si reincide debe decomisar los productos.

El artículo 23 de la ordenanza establece la obligatoriedad de contar con ese permiso metropolitano para desempeñar actividades de comercio autónomo en las calles de Quito. Los requisitos que debe cumplir actualmente una persona para obtener un permiso de venta de jugo de naranja son: un certificado de un centro de salud que indique que está en condiciones aptas para trabajar, una copia de un servicio público básico para el registro del lugar de su residencia, asistir a una capacitación formal de 40 horas y finalmente, pagar anualmente la patente y la regalía, que equivale en promedio a 17 dólares (Ordenanza 0280, 2012). Una vez entregada la solicitud:

(...) las administraciones zonales realizan un informe técnico por parte de los supervisores de espacio público, quienes analizan la solicitud de los comerciantes y ven si es procedente o no el permiso en el lugar solicitado por el comerciante, en caso de no ser factible el comerciante puede replantear su solicitud en otro espacio donde se pueda ubicar. (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

No contar con el permiso establecido por la ordenanza genera conflicto entre la policía metropolitana y comerciantes de calle, que en muchas ocasiones termina en el decomiso de los productos. Según el procedimiento formal, la policía metropolitana y la comisaría, a través de operativos, acuden a los exhortos que consisten en un documento de advertencia indicando que se está infringiendo la ordenanza y el valor de la multa si la persona reincide. Si después de realizada la advertencia, la persona continúa su actividad sin permiso, se procede al cobro de la multa y al decomiso de los insumos utilizados para trabajar. “La función de los policías metropolitanos es cumplir con la normativa que les dice que, si las personas no tienen el permiso correspondiente, ellos deben proceder al decomiso del producto” (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017).

Existen dos opciones de multa para las personas que no cumplen con la ordenanza: una económica y otra comunitaria. Los vendedores de calle pueden elegir entre pagar un monto de aproximadamente 160 dólares o realizar una tarea que ayude a la comunidad. A pesar de que la funcionaria manifiesta que los vendedores “pueden recuperar sus productos no perecibles dentro de los siguientes 15 días de haber pagado la multa en la policía metropolitana” (Montufar Jefa de supervisión y control, en conversación con la autora, abril 2017), estas personas ya no intentan recuperarlos porque se trata de productos perecibles. Cabe resaltar que una persona solo puede solicitar un permiso para trabajar en las calles de Quito cuando no tiene multas ni deudas pendientes con el municipio.

La segunda institución responsable de la implementación de las medidas priorizadas es la Oficina de Comercio Autónomo de Quito, que es la oficina “encargada de preparar las políticas de regularización de comerciantes autónomos; realizando un trabajo conjunto con Administraciones Zonales con el objetivo de velar por el correcto uso del espacio público” (Distrito Metropolitano de Quito, 2015). Entre los años 2014 y 2015, esta oficina tiene un registro de más de 8400 permisos entregados en el Distrito y diariamente recibe nuevas solicitudes que en gran parte son rechazadas porque las zonas autorizadas ya están ocupadas.

En la tabla 4, se puede observar un resumen de los instrumentos descritos y que serán útiles para el análisis de la política en el siguiente acápite.

Tabla 4. Instrumentos de política en el caso de la venta informal de jugo de naranja

Instrumentos de información	Instrumentos de autoridad	Instrumentos de presupuesto	Instrumentos de organización
Censo realizado a vendedores y vendedoras de jugo de naranja.	Constitución del Ecuador Código del trabajo	Recursos económicos de la Oficina de Comercio Autónomo de Quito	Policía metropolitana de Quito: Velar por el buen uso del espacio público
Capacitaciones en manipulación de alimentos, emprendimiento y ordenanza 0280.	Ordenanza 0280 de 2012		Oficina de Comercio Autónomo de Quito: Responsable de la entrega de permisos a comerciantes autónomos

Fuente: Datos tomados de “Análisis de Políticas Públicas” (Fontaine 2015, 83)

4.4. Análisis de las medidas adoptadas

En el caso de estudio, a pesar de que existen diferentes temas prioritarios alrededor de la venta de jugo de naranja embotellado, la visión de los actores que se posiciona frente al problema y que define las medidas de intervención es la de la Secretaría Municipal de Seguridad y Gobernabilidad, relacionada con el espacio público. Esta visión de comercio de calle como una ocupación ilegal de uso público por parte de hombres, se convierte en política y determina el comportamiento de la sociedad (Kabeer 2006, 73).

Los instrumentos de información, autoridad, tesoro y organización permiten articular un análisis alrededor de la política, teniendo en cuenta las medidas adoptadas y los actores involucrados. Partiendo de los instrumentos de información, es claro que una de las principales fallas que tiene la política consiste en no contar con un enfoque diferencial que dirija las medidas a grupos específicos. A pesar de que el Censo recoge datos diferenciados (edad, género, nacionalidad), son datos que no se tienen en cuenta en el diseño de la política. Por ejemplo, a pesar de que un gran porcentaje de las personas que se dedican a la venta de jugo de naranja son mujeres, ningún actor contempla las condiciones particulares/desigualdades que enfrentan las mujeres en la venta de calle como aspecto importante a tener en cuenta en el abordaje del problema, tampoco se tiene en cuenta la participación de menores de edad.

(...) se ha procurado favorecer a los trabajadores por cuenta propia con diversas medidas, como sistemas crediticios especiales, capacitación enfocada al desarrollo de la capacidades empresariales y apoyo a la gestión de las pequeñas empresas, entre otras; sin embargo, será necesario diseñar medidas especiales para las mujeres del sector, las que combinan habilidades y dificultades específicas derivadas del sistema de género predominante en la región.

(Arriagada 1997, 31).

El hecho de no utilizar de manera adecuada los instrumentos de información y no tener en cuenta de manera diferencial los resultados del censo, evidencia que en esta política no hay posibilidad de priorizar medidas específicas para las mujeres que desempeñan esta actividad. De acuerdo con Vásquez, “el enfoque de género no está presente, en concreto, ni en el planteamiento del problema de las políticas ni en un conjunto sostenido de programas o intervenciones” (Vásquez 2014, 37). A pesar de que la alcaldía cuenta con instrumentos de información que demuestran que es importante tener en cuenta de manera particular a las

mujeres en la definición del problema, “el carácter socialmente construido de los problemas significa que los más graves no sean los que figuren necesariamente en la agenda gubernamental” (Roth 2007, 59).

(...) una política pública se compone de todo aquello que los actores gubernamentales deciden hacer o no hacen... Ahora bien, siendo relativamente fácil distinguir lo que hacen, resulta mucho más difícil descubrir lo que se niegan a hacer. (Meny y Thoenig 1992, 92).

Respecto a los instrumentos de tesoro, las instituciones encargadas de implementar las acciones priorizadas cuentan con un presupuesto destinado al funcionamiento de su estructura burocrática, pero no recibieron una asignación presupuestal adicional para las nuevas funciones asignadas que surgieron de la venta de jugo de naranja. Es decir, se identifica que no existe un presupuesto específico para la formulación y ejecución de esta política y esto impide desarrollar medidas de mayor impacto entre los vendedores y vendedoras de jugo de naranja embotellado. Por ejemplo, además de capacitar en emprendimiento, se debería complementar esa medida con un apoyo económico y acompañamiento que impulse a las vendedoras y vendedores a mejorar las condiciones de su negocio y generar mayor rentabilidad.

En relación a los instrumentos de autoridad, si la política lograra tener una visión integral del problema que tenga en cuenta la participación de las mujeres en el comercio de calle y sus responsabilidades en el hogar, se enmarcaría no solo en la ordenanza 0280 del 2012, sino también en otras leyes o instrumentos de autoridad que pudieran respaldar las medidas priorizadas y asignar un presupuesto para una correcta ejecución.

Finalmente, respecto a los instrumentos de organización, una visión más amplia permitiría involucrar más dependencias del Distrito en la formulación e implementación de medidas alternativas encaminadas a solucionar el problema en todas sus dimensiones y no solo en el tema de espacio público, por ejemplo involucrar a la Secretaría de Inclusión Social del Municipio que tiene por objetivo “trabajar en la construcción de políticas públicas, para la prevención, promoción y garantía de derechos de los grupos de atención prioritaria” (Rodas, 2015), sin embargo, no interviene en esta problemática en donde se reproducen desigualdades de género y afecta en su mayoría a mujeres de escasos recursos económicos.

Como se mencionó en el capítulo 1, las políticas de conciliación se basan en estrategias que tienen como propósito general disminuir las desigualdades de género (Astelarra 2005, 29). Para el caso estudiado, las acciones positivas pueden ser el primer paso para una adecuada inserción de las mujeres en el ámbito público porque propone tratamiento diferenciado para hombres y mujeres teniendo en cuenta su posición en la sociedad, por ejemplo, bajo nivel educativo. Además, para combatir las desigualdades presentes en el hogar y en el mercado laboral, se hace indispensable la búsqueda de cambios estructurales en dónde se identifiquen nuevos problemas públicos. Por ejemplo, una de las causas de discriminación laboral y de doble jornada para las mujeres es el trabajo reproductivo:

(...) mientras que el trabajo reproductivo siga devaluado, mientras siga considerándose una tarea privada y responsabilidad exclusiva de las mujeres, estas siempre tendrán menos poder que los hombres para oponerse al Estado, y permanecerán en condiciones de extrema vulnerabilidad social y económica. (Federici 2013, 179).

Sacar el trabajo reproductivo del terreno doméstico/privado y ubicarlo como un problema de política pública implicara entonces un conjunto organizado, progresivo y pedagógico de acciones conducente a la generación de comportamientos humanos que desde la cotidianidad reconozcan que la equidad debe prevalecer en la redistribución de roles al interior de las familias, este reconocimiento dejará expresa la necesidad de valorar y ponderar las funciones domesticas que no son implícitas a uno sola persona (mamá, papá, abuela, entre otros) sino que genera una carga adicional al trabajo que se desarrolla para cumplir con las obligaciones económicas.

Finalmente, es importante mencionar que La Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL en su informe presentado a la XIII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe, resalta la importancia de formular políticas en dos sentidos “por un lado, políticas redistributivas en términos monetarios que atiendan la falta de ingresos de las mujeres; por otro, políticas relativas a la redistribución del tiempo como recurso clave para la superación de la pobreza y el desarrollo personal y laboral de las mujeres” (CEPAL 2016, 63)

4.5. Conclusiones del capítulo

La fase de identificación del problema y construcción de la agenda pública para la formulación de políticas públicas, es fundamental para priorizar y solucionar problemáticas. Sin embargo, debido a que este proceso es el resultado de una construcción social e interacción entre diferentes actores, no siempre prevalecen los problemas más graves o urgentes. En este sentido, el Estado a través de su regulación, es capaz de mantener, reforzar o combatir desigualdades de género.

En el caso de la venta informal de jugo de naranja en Quito, se identificaron cinco actores institucionales y sociales: las vendedoras, la Secretaría Municipal de Salud, los Medios de Comunicación, la Secretaría Municipal de Desarrollo Productivo y Competitividad de Quito, particularmente la oficina de Comercio Autónomo y la Secretaría Municipal de Seguridad y Gobernabilidad. Cada actor tiene una visión frente al problema, sin embargo, solo una predomina y se convierte en un problema público sujeto de medidas de política pública. En este caso, la visión que se posicionó fue la de la Secretaría Municipal de Seguridad y Gobernabilidad, que relacionaba el problema de la venta de jugo de naranja con el uso del espacio público, sobre este problema se proponen medidas de intervención.

Los instrumentos de información, autoridad, tesoro y organización permiten realizar un análisis de la política que da cuenta de fallas como no contar con un enfoque diferencial y no tener en cuenta la participación representativa de mujeres en el caso de la venta de jugo de naranja en Quito. De acuerdo con Vásconez, el rol de las mujeres frente al Estado ha sido de “ausencia”, “las mujeres han estado ausentes de las políticas estatales, orientadas hacia el trabajo formal y el hogar como unidad beneficiaria” (Vásconez 2012, 106).

Otra falla de la política es no contar con una asignación presupuestal necesaria para implementar medidas estructurales que realmente mejoren la posición de la mujer en el mercado de trabajo y en los hogares.

El reto del Estado frente a estas situaciones problemáticas que tienen diversas visiones, es solucionar el problema en todas sus dimensiones y no solo en el ámbito del espacio público. Para que las medidas del Estado implementadas a través de políticas públicas correspondan o se acerquen a la realidad de las personas involucradas directamente en el problema, es

necesario que se fortalezca, en este caso, la organización, la voz y la participación de las mujeres (ONU Mujeres 2017, 14).

Finalmente, tal como lo indica el informe de ONU Mujeres denominado “El progreso de las mujeres en América Latina y el Caribe 2017” es necesario proponer medidas de política que eviten escenarios de “piso pegajoso”, es decir, que mujeres que poseen bajo nivel educativo y bajos ingresos laborales cuenten con un marco de política que las ayude a salir de esta situación rezagada y a no quedarse atrapadas en ocupaciones precarias (ONU Mujeres 2017, 13).

Conclusiones finales

El desarrollo de la presente investigación se ha centrado en analizar las desigualdades de género en la venta informal de jugo de naranja a partir de la reconstrucción de las trayectorias laborales y familiares de las vendedoras y la regulación ejercida por el Distrito. El boom de la venta de jugo de naranja en las calles de Quito es un fenómeno que se estudia porque revive la discusión frente al papel del Estado y las medidas que toma a través de políticas públicas de trabajo y uso de espacio público. Retomando a Elson (1996), en esta investigación resaltamos la importancia de la regulación del Estado como factor determinante en la disminución o, en este caso, reproducción de desigualdades de género en el mercado de trabajo y en los hogares.

Con el desarrollo de la investigación se identifican dos tipos de desigualdades: las de clase y género. Las desigualdades de clase tienen que ver con que las mujeres deben trabajar en la infancia, tienen un bajo nivel educativo, escasas oportunidades en zonas rurales y se ven obligadas a migrar. Las segundas desigualdades se relacionan directamente con el género y también se presentan desde la infancia: realizar labores domésticas, cuidar hermanos menores, el matrimonio y los hijos como estrategia en su búsqueda de nuevas oportunidades. Cabe resaltar que “no todas las desigualdades son ‘iguales’, pero cuando conviven, interactúan y se potencian” (Vásconez 2012,105). En la actualidad esos dos tipos de desigualdades se entrelazan y generan condiciones particulares en los hogares y en el trabajo de las mujeres que hacen parte de esta investigación.

La economía feminista es un referente teórico clave para analizar estas desigualdades porque permite dimensionar las relaciones sociales presentes en la esfera pública y privada en términos del trabajo productivo y reproductivo realizado por mujeres. Como plantea Vásconez (2005), la economía feminista permite visibilizar y analizar todos los flujos económicos presentes en las relaciones de mercado aun cuando algunos no tienen representación monetaria.

Partiendo de los postulados de Kabeer (2006) y Elson (1996), se ubica al Estado y sus regulaciones en el centro del análisis, es decir, desde el marco de las políticas públicas se articulan reflexiones frente a la posición de desigualdad de enfrentan las mujeres por tener siempre la responsabilidad del trabajo reproductivo y por las barreras presentes en el mercado laboral, que las lleva a desempeñar trabajos precarios en las calles.

La reconstrucción de las trayectorias laborales y familiares de las mujeres que actualmente se dedican a la venta callejera de jugo de naranja en Quito nos brinda una visión amplia sobre la posición de las mujeres en la sociedad y los limitantes que enfrentan en el hogar y en el mercado laboral para acceder a una oportunidad que les genere ingresos económicos. El contexto en el que viven las mujeres es fundamental para comprender sus trayectorias porque están atravesadas por un componente importante de clase. Cada trayectoria es particular, sin embargo, existen similitudes entre las vivencias de las mujeres entrevistadas que marcan hitos y determinan las condiciones que enfrentarán en el futuro, a continuación se resaltan las más importantes.

La mayoría de las mujeres entrevistadas provienen de la zona rural y como resultado de las entrevistas es claro que, en todos los casos, debido a su condición de pobreza tuvieron una infancia marcada por la obligación de realizar labores domésticas y actividades en el campo que no fueron reconocidas como trabajo sino como ayuda para el hogar y que generaron deserción escolar a temprana edad. Tener un bajo nivel educativo en la infancia limita las oportunidades laborales en su etapa adulta.

Según lo anterior, las desigualdades que enfrentan las vendedoras de jugo de naranja no solamente se manifiestan respecto a los hombres que también se dedican a esta actividad, sino también frente a otras mujeres porque se encuentran en diferentes condiciones (educativas, económicas, etc) que reproducen desigualdades.

Las mujeres que se dedican a la venta de jugo de naranja son una muestra de que la economía ortodoxa se basa en la falsa representación de que las mujeres solo son esposas y madres (Carrasco 2006, 2) porque ellas además de trabajar deben dedicarse al cuidado de sus hijos y en la mayoría de los casos a cubrir los gastos básicos del hogar como la alimentación, la vivienda y el pago de los servicios públicos.

Las mujeres deben conciliar la venta con el cuidado de sus hijos, en la investigación se identifican claramente tres opciones que ellas han encontrado para lograr trabajar y cuidar a sus hijos sin que una actividad interrumpa directamente a la otra. La primera opción es trabajar mientras sus hijos estudian, la segunda es llevar a sus hijos al puesto de trabajo e involucrarlos en la venta y la tercera es dejar a sus hijos en la casa después de su jornada escolar.

A pesar de todas las dificultades que enfrentan las mujeres y que se han descrito a lo largo de este documento, se identifican diferentes estrategias usadas por ellas para buscar nuevas oportunidades, incrementar los ingresos de sus hogares y en general mejorar sus condiciones socioeconómicas. Las tres principales estrategias identificadas son el matrimonio, la migración y el trabajo de calle. La mayoría de mujeres entrevistadas vieron en el matrimonio una salida a sus condiciones precarias porque les brindó la posibilidad de viajar a la capital y buscar nuevas oportunidades laborales. Además de la búsqueda de mejores oportunidades para incrementar sus ingresos, la tenencia de terrenos es una motivación clave de la migración. Las mujeres entrevistadas manifiestan que vivir en la zona rural y no tener terrenos propios impide su progreso económico. Es decir, el matrimonio y la migración se convierten en estrategias que utilizan las mujeres para superar las condiciones de pobreza en las que se encuentran. Sin embargo, la migración y llegada de las mujeres a la capital, implica casi simultáneamente su ingreso al comercio de calle, en algunos casos las mujeres heredan el negocio familiar, en otras se insertan a la informalidad con sus esposos y en otros casos, pero en menor cantidad, pasan de un empleo a ser vendedoras en las calles.

Asociado a estas estrategias, es importante resaltar el rol que desempeñan las redes familiares y de amigos, no solo en el momento de su llegada a Quito (migración), sino también en la dinámica de venta porque las mujeres aprenden de familiares y amigos que ya se encuentran en el mercado y porque acuden a estas personas para encargar/guardar sus insumos de trabajo (puesto de venta) hasta el día siguiente.

En el Distrito Metropolitano de Quito, además de la venta informal de jugo de naranja, se presenta un gran número de comerciantes informales y aún existe una visión negativa sobre estas personas, no solo por parte de la sociedad sino también por parte de las instituciones que los margina y no les brinda soluciones alternativas. Como ya se mencionó, el caso seleccionado para la investigación es la venta informal de jugo de naranja en Quito, sin embargo, cabe mencionar que, por las dinámicas del mercado, las mujeres entrevistadas se muestran siempre abiertas a la posibilidad de transitar entre diferentes rubros, es decir, un gran número de conclusiones generadas en este caso se podrían extrapolar a otras vendedoras de calle que también se encuentran en condiciones precarias.

Uno de los principales problemas de la precarización de estos trabajos se relaciona con los bajos ingresos que generan. A pesar de que trabajar en las calles es una estrategia de las

mujeres para mejorar sus condiciones socioeconómicas, sus bajos ingresos son utilizados en los gastos diarios del hogar y de sus hijos y no se genera la posibilidad de un ahorro o una pensión para la vejez. Es así como el trabajo informal se convierte en una de las pocas alternativas que tienen las mujeres ante las desigualdades presentes en los hogares y en el mercado laboral. Retomamos a Arriagada (1997) para resaltar que más que autonomía, los trabajos precarios representan una sobrecarga de trabajo para las mujeres.

(...) en el caso de las mujeres, muchas veces tener ingresos constituye una base, pero no significa necesariamente ejercer una plena autonomía desde el punto de vista económico, ya que sus ingresos son tan bajos que no les permiten superar el umbral de la pobreza, ya sea individual o de sus hogares. (CEPAL 2016, 40).

A pesar de que la participación de las mujeres en el trabajo informal es representativa, hasta ahora no existe una regulación que tenga en cuenta las condiciones particulares que viven las mujeres no solo en su lugar de trabajo, sino también en su hogar. Que las mujeres realicen trabajos productivos y reproductivos hace que las actividades se superpongan y se intensifique el trabajo de las mujeres (Benería y Floro 2006, 145).

En la formulación de políticas públicas, la definición del problema público es fundamental, en el caso de la venta de jugo de naranja embotellado, a pesar de que existen otras visiones del problema, prevalece la del uso ilegal de espacio público. El análisis de los instrumentos de información, autoridad, tesoro y organización revela que centrar el problema en el espacio de uso público hace que las medidas tomadas frente al caso sean superficiales en tanto se centran en el espacio de uso público y no se encaminan a solucionar las causas estructurales del problema, ni tienen en cuenta la condición de desigualdad en la que se encuentran las mujeres (grupo mayoritario) que se dedica a esta actividad. Si realmente las medidas tomadas a través de políticas públicas no mejoran y no tienen en cuenta las particularidades de las mujeres en el sector informal, no existe la posibilidad de mejorar sus condiciones familiares y laborales actuales ni a futuro.

Anexos

Anexo 1. Instrumento: Entrevista semiestructurada a vendedoras de jugo de naranja

Sección 1. Aspectos generales: Se busca recoger información general de las vendedoras, con el fin de facilitar el análisis de los resultados

Nombre

Edad

Estudios cursados

Estado civil

Se identifica o reconoce como parte de un grupo étnico

Composición del hogar: Con quién vive y a qué se dedican sus familiares

Años de trabajo

Situación laboral actual

Pertenece a una organización Si ____ NO ____

¿Cuál? _____

Sección 2

A qué edad tuvo el primer trabajo que le generó ingresos

Por qué decidió ingresar a ese trabajo

Cómo ingresó a ese trabajo

Qué actividad desarrollaba

El dinero que percibía por ese trabajo era suficiente para satisfacer sus necesidades básicas

Cómo se sentía en ese trabajo

Antes desempeñó algún trabajo no pagado

Cuál fue la principal razón que motivo su movilidad, de su primer trabajo al siguiente

Cuál fue su siguiente trabajo...

Cómo llegó a su trabajo actual

Si pudiera regresar el tiempo, cambiaría algo de lo que vivió en el pasado

Cómo imagina su futuro

Sección 3

Qué actividades desempeña en su trabajo actual

Hace cuánto se dedica a esta actividad

Cuántas horas a la semana usa para realizar esta actividad laboral

Cuál fue la principal razón que motivo su movilidad, de su trabajo anterior al actual

Con quién o quienes realiza usted su actividad actual

En qué utiliza principalmente el dinero generado por las actividades que realiza actualmente

Quién o quiénes toman o participan en las decisiones diarias en el puesto de trabajo

Qué otra actividad realiza además de la venta de jugo de naranja

Cuántas horas a la semana dedica a esas otras actividades

Cuántas horas a la semana dedica al cuidado de su hogar

Quién o quiénes toman o participan en las decisiones diarias en el hogar

Anexo 2. Instrumento: Entrevista semiestructurada a funcionarios y funcionarias de la alcaldía de Quito

Panorámica trabajo informal

1. ¿Actualmente, cuál es la situación del trabajo informal en Quito?
2. ¿Cómo ha evolucionado este trabajo informal y específicamente el comercio callejero?

Impacto económico

3. ¿Cuál considera que es el *impacto* del trabajo informal en la economía del municipio y del país?

Regulación y ordenamiento

4. ¿Cómo *influye* el comercio callejero en el ordenamiento de la ciudad y los procesos urbanos?
5. Desde la década de los ochenta, principalmente por la crisis del boom petrolero, se incrementó el comercio callejero, ¿conoce usted cómo se *regulaba* este tema *antes* de la actual alcaldía?

Coyuntura actual

6. ¿Cómo ve el tema del jugo de naranja?
7. ¿Qué medidas tomó la administración frente a este tema?
8. En general, ¿qué características tienen las personas que se vinculaban a esta actividad? ¿Qué actores participaron y en qué consistían las negociaciones.
9. ¿Cómo se regula actualmente el comercio callejero?

Lista de referencias

- Anderson, Jeanine. 2004 “Mundos en transformación: familias, políticas públicas y su intersección,” en Irma Arriagada y Verónica Aranda (comps.) *Cambio de las familias en el marco de las transformaciones globales: necesidades de políticas públicas eficaces*, CEPAL- UNFPA, Serie Seminarios y Conferencias, 42, diciembre pp 197-224.
- Antunes, Ricardo. 2015. “Los modos de ser de la informalidad: ¿hacia una nueva era de la precarización estructural del trabajo?” en Ecuador Debate 94, Quito, Ecuador. Abril pp 69-80.
- Arriagada, Irma. 2005. “Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género” en X Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública, Santiago, Chile. CEPAL N° 85.
- _____. 2006. “Desigualdades, exclusiones y discriminación de género en el mercado laboral de América Latina.” En Gioconda Herrera, ed., *La persistencia de la desigualdad: Género, trabajo y pobreza en América Latina*. Quito: CONAMU y FLACSO, pp. 21-48.
- _____. 1997. Realidades y mitos del trabajo femenino urbano en América. Chile: CEPAL.
- Astelarra, Judith. 2005. “Políticas conciliatorias: Conceptualización y tendencias.” Fondo de Población de Naciones Unidas UNFPA, *Cohesión social, políticas conciliatorias y presupuesto público: Una mirada desde el género*. Mexico: Callprint S.A. de C.V, pp 27-38.
- Benería, Lourdes. 2005. “Trabajo productivo/reproductivo, pobreza, y políticas de conciliación en América Latina: Consideraciones teóricas y prácticas” Fondo de Población de Naciones Unidas UNFPA, *Cohesión social, políticas conciliatorias y presupuesto público: Una mirada desde el género*. Mexico: Callprint S.A. de C.V, pp 75-87.
- Benería, Lourdes y Floro, María. 2006 “Informalización del mercado laboral, género y protección social: reflexiones a partir de un estudio de hogares pobres urbanos en Bolivia y Ecuador”, en *La persistencia de la desigualdad: Género, trabajo y pobreza en América Latina*. Editorial Flacso, Ecuador.
- Benería, Lourdes y Roldán, Martha. 1992. *Las encrucijadas de clase y género: trabajo a domicilio, subcontratación y dinámica de la unidad doméstica en la ciudad de México*. México: Fondo de Cultura Económica/Economía Latinoamericana.

- Carrasco, Cristina. 2006. "La economía feminista: Una apuesta por otra economía." En María Jesús Vara coord., *Estudios sobre género y economía*. Madrid: Akal, pp. 43-62.
- Cañas. Et al. 2012. *El perfil de las mujeres rurales en el Salvador*. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas"
- CEPAL. 1996. *La situación de la juventud rural en América Latina - Invisibilidad y estereotipos*. <http://www.fao.org/docrep/x5633s/x5633s01.htm>
- Colque y Soria. 2014. *Inclusión en contextos de exclusión*. La Paz: Tierra.
- Consejo Metropolitano de Quito. 2012. Ordenanza metropolitana 0280 del 2012 para el desarrollo integral y regulación de las actividades de comercio y prestación de servicios de las trabajadoras y trabajadores autónomos del Distrito Metropolitano de Quito.
- Chevallier 1986. citado por Roth, 2007. *Políticas públicas. Formulación, implementación y evaluación*. Bogotá: Ediciones Aurora.
- Dalla Costa, M., & James, S. 1971. "El poder de la mujer y la subversión de la comunidad". <http://retoricasdareistencia.blogaliza.org/files/2012/01/Las-mujeres-y-la-subversion-de-la-comunidad-1971.pdf>
- De la Garza Toledo, Enrique. 2005. "Neoinstitucionalismo, ¿opción ante la elección racional? Una discusión entre la Economía y la Sociología". En *Revista Mexicana de Sociología* 67, Nº 1. Universidad Autónoma de México.
- _____. 2010. *Hacia un concepto ampliado de trabajo*. Editorial Anthropos. Barcelona.
- _____. 2011. *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva: construcción de la identidad y acción colectiva entre trabajadores no clásicos como problema*. Editado por la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa/ Plaza y Valdés. <http://www.izt.uam.mx/sotraem/NovedadesEditoriales/Trabajonoclasico.pdf>
- Deere, Carmen Diana. 2006. "¿La feminización de la agricultura? Asalariadas, campesinas y la reestructuración económica en la América Latina rural."
- Diario El Comercio. 2016. Noticia: El 32% del jugo de naranja que se vende en las calles de Quito no es apto para el consumo humano. <http://www.elcomercio.com/actualidad/quito-jugo-naranja-bacterias-consumohumano.html>
- _____. 2016. Noticia: Municipio investiga presunta red de mafia peruana en venta de jugos de naranja. <http://www.elcomercio.com/actualidad/municipio-investigacion-mafia-jugodenaranja-quito.html>

- Durán, María Ángeles. 2005. “El futuro del trabajo en Europa: el cuidado de las personas dependientes” Fondo de Población de Naciones Unidas UNFPA, *Cohesión social, políticas conciliatorias y presupuesto público: Una mirada desde el género*. Mexico: Callprint S.A. de C.V, pp 42-73.
- Elson, Diane. 1994. Micro, meso y macro: género y análisis económico en el contexto de la reforma política. North South Institute. 292-311
- _____.1999. “Labor Markets as Gendered Institutions: Equity, Efficiency and Empowerment.” en *World Development Vol 27 N° 3*: 611-627. Printed in Great Britain.
- Espino, Alma. 2012. “Perspectivas teóricas sobre género, trabajo y situación del mercado laboral latinoamericano.” En V. Esquivel ed., *La economía feminista desde América Latina*, op. cit., pp. 190-246.
- Esquivel, Valeria. 2012. “Introducción: Hacer economía feminista desde América Latina.” En V. Esquivel ed., *La economía feminista desde América Latina. Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*. Santo Domingo: ONU Mujeres y GEM LAC, pp. 24-41.
- Federici, Silvia. 2008. “La reproducción de la fuerza de trabajo en la economía global y la inacabada revolución feminista”, en *Revolución en punto cero: trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Editorial Traficantes de Sueños, Madrid.
- _____. 2013. “Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas”, en *Revolución en punto cero: Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*. Editorial Traficantes de Sueños, Madrid.
- Fedecomip 2017. Intervención realizada por el representante Carlos en la asamblea de esta organización realizada en abril.
- Fontaine, Guillaume. 2015. *El análisis de políticas públicas. Conceptos, teorías y métodos*. Quito: Anthropos y FLACSO Ecuador.
- Garraud, 1990 citado por Roth, 2007. *Políticas públicas. Formulación, implementación y evaluación*. Bogotá: Ediciones Aurora.
- Guadarrama, Rocío. 2008. “Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Propuesta para un debate desde el campo de la cultura y las identidades laborales” en *Estudios Sociológicos*, vol. XXVI, núm. 2, mayo-agosto, pp. 321-342. El Colegio de México. México.
- Guzmán, Virginia; Mauro, Amalia; Araujo Kathya 2001. *Trayectorias laborales de mujeres: cambios generacionales*. Centro de estudios de la mujer CEM.

- Herrera, Gioconda. 1997. Los enfoques de género: entre la gettoización y la ruptura epistemológica en Ecuador Debate.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. 2017. “Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo”. Indicadores laborales, marzo.
- _____. S.F. “La nueva estructura conceptual de la encuesta de empleo del INEC” Ecuador. Disponible en:
http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/pubsii/pubsii_0056.pdf
- Kabeer, Naila. 2006. Lugar preponderante del género en la erradicación de la pobreza y las metas de desarrollo del milenio. Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo. México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- Labrunée, María Eugenia. 2010. Historias y trayectorias: relatos y reflexiones en la vida en el trabajo. Argentina. Ediciones Suarez.
- Lera, et al. 2007. Trayectorias: Un concepto de posibilidad pensar y trazar otros caminos en las intervenciones profesionales del trabajo social.
http://www.catedraparalela.com.ar/images/rev_articulos/arti00044f001t1.pdf
- Longo, María Eugenia 2009. Género y trayectorias laborales. Un análisis del entramado permanente de exclusiones en el trabajo. Trayectorias volumen 11, núm. 28
- Meny, Ives y Jean-Claude Thoenig. *Las políticas públicas*, Barcelona: Ariel, 1992.
- Merizalde, Marco. 2003. *Análisis de la informalidad laboral urbana en la ciudad de Quito. Periodo comprendido de marzo de 1998 a septiembre del 2002*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Montufar 2017. Entrevista realizada para la presente investigación a la Jefa de supervisión y control de la oficina de comercio autónomo del distrito.
- Narotzky, Susana. 1996. Haciendo visibles las cargas desiguales. Una aproximación antropológica, in Quadern CAPS, n.24.
- OIT. 2002. El trabajo decente y la economía informal. Conferencia Internacional del Trabajo 90.a reunión. Suiza.
- _____. 2013. “Medición de la Economía Informal: Dificultades Estadísticas” en *La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas apoyando la transición hacia la formalidad*.
- Oliveira y Ariza. 2001. “Transiciones familiares y trayectorias laborales femeninas en el México urbano” en Gomes, Cristina. (comp.) Procesos sociales, población y familia. Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica. México, Flacso y Editorial Porrúa.

- Pautassi, Laura; Faur, Eleonor; Gherardi, Natalia. 2006. “El trabajo como derecho un análisis y género”. En *La persistencia de la desigualdad. Género, trabajo y pobreza en América Latina*, ed. Gioconda Herrera, 49-90. Quito: Serie Foro FLACSO.
- Pazos, María .2010. “Políticas Fiscales y Equidad de Género”. En *Fiscalidad y equidad de género*, Pazos y Rodríguez, 1-16. Fundación Carolina N° 43.
- Pérez Orozco, Amaia. 2012. “Prólogo”. En *La economía feminista desde América Latina. Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*, V. Esquivel ed. Santo Domingo: ONU Mujeres y GEM LAC.
- _____. 2006a. “La economía: de icebergs, trabajos e invisibilidades” en *Transformaciones del trabajo desde una perspectiva feminista*. Editorial Laboratorio Feminista, Madrid.
- _____. 2006b. *Perspectivas feministas en torno a la economía: el caso de los cuidados*. Consejo Económico y Social.
- Pérez, Miguel Ángel. 2011. Persistir en el Centro Histórico: el ambulante como trabajo no clásico. En *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva Tomo I*, ed. De la Garza Toledo, 109 – 163. México.
- Pérez Sainz, Juan Pablo. 1991. Informalidad urbana en América Latina: Enfoques, problemáticas e interrogantes. Guatemala: Nueva Sociedad FLACSO
- Picchio, Antonella. 1994. “El trabajo de reproducción, tema central en el análisis del mercado laboral”, en Borderías, Cristina, Carrasco, Cristina, y Alemany, Carmé. *Las mujeres y el trabajo*. Madrid: Fuhem-Icaria.
- Policía Metropolitana de Quito 2016. Censo de emprendedores: venta de jugo de naranja en Quito. Alcaldía Distrito, mayo.
- PUCE. 2011. Primer Censo de Comercio Autónomo en el Distrito Metropolitano de Quito. Augusto Barrera, Alcaldía Quito.
- Robles, Bernardo. 2011. La entrevista en profundidad: una técnica útil dentro del campo Antropofísico. Escuela Nacional de Antropología e Historia, INAH. Número 52.
- Rocío 2017. Entrevista realizada para la presente investigación a una vendedora de jugo de naranja embotellado.
- Rodríguez, María José. 2008. Políticas públicas que contribuyan a la equidad de género: reconocer el problema para decidir cómo abordarlo. Revista de trabajo N°6.
- Roth, André-Noël. 2014. *Políticas públicas: formulación, implementación y evaluación*. Bogotá: Aurora.

- Romero B. y Meléndez A., 2016. “Sector de la construcción no recobra el pulso”. Revista Gestión: economía y sociedad. Edición 269. Ecuador - noviembre 17, 2016
- Secretaría del Buen Vivir 2010. ¿Qué es el Buen Vivir o Sumak Kawsay? Disponible en: <http://www.secretariabuenvivir.gob.ec/que-es-el-buen-vivir-2/>
- Subirats, Joan, Peter Knoepfel, Corinne Larrue, Frédéric Varone 2012. Análisis y gestión de políticas públicas. Barcelona: Editorial Planeta.
- Vásconez, Alison. 2002.
- _____. 2005. “Mujeres, trabajo y pobreza”, en Mujeres ecuatorianas. Entre las crisis y las oportunidades 1990-2004. Flacso, Ecuador.
- _____. 2012. Reflexiones sobre economía feminista, enfoques de análisis y metodologías: aplicaciones relevantes para América Latina”. En *La economía feminista desde América Latina. Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*, V. Esquivel ed. Santo Domingo: ONU Mujeres y GEM LAC.
- _____. 2014. Mapeo de las políticas para la inserción laboral de las mujeres. ONU Mujeres Ecuador.
- _____. 2016. *Mujeres Ecuatorianas: dos décadas de cambios 1995 – 2015*. ONU Mujeres Ecuador. Quito: Grupo impresor.
- Vega, Cristina et al. 2017. “Protagonismo femenino y construcción de la ocupación. La apropiación del espacio urbano por parte de las vendedoras minoristas en la Martha Bucaram Quito, Ecuador”. En prensa.
- Young, Kate. 1997. “El potencial transformador en las necesidades prácticas: Empoderamiento colectivo y el proceso de planificación.” En M. León comp., *Poder y empoderamiento de las mujeres*, op. cit., pp. 99-118.