



MANUAL DIDÁCTICO DEL INSTITUTO VIRTUAL SOBRE
COMERCIO Y GÉNERO

VOLUMEN 1: REVELANDO LOS VÍNCULOS



MANUAL DIDÁCTICO DEL INSTITUTO VIRTUAL SOBRE
COMERCIO Y GÉNERO

VOLUMEN 1
Revelando los vínculos



NACIONES UNIDAS

NOTA

Las opiniones expresadas en este volumen son de los autores y no reflejan necesariamente las de las Naciones Unidas.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, por parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. La presente traducción es una versión oficiosa del texto original en inglés.

El material contenido en esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones siempre que se indique la fuente del Instituto Virtual de la UNCTAD, junto con una referencia al número de documento. Se deberá remitir al Instituto Virtual de la UNCTAD, División de Globalización y Estrategias de Desarrollo, Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza, un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido.

El Instituto Virtual de la UNCTAD es un programa de creación de capacidad y redes cuyo objetivo es fortalecer la docencia e investigación de cuestiones de desarrollo y comercio internacional en instituciones académicas en países en desarrollo y países con economías en transición, así como fomentar los vínculos entre la investigación y la formulación de políticas.

Para obtener más información sobre el Instituto Virtual de la UNCTAD, sírvase ponerse en contacto con:

la Sra. Vlasta Macku
Directora del Instituto Virtual
División de Globalización y Estrategias de Desarrollo
E-mail: vlasta.macku@unctad.org
Web: <http://vi.unctad.org>

La Sección de Comercio, Género y Desarrollo realiza el programa de trabajo de la UNCTAD sobre comercio y género con el objetivo de que la política comercial se convierta en un motor para el desarrollo incluyente.

Para obtener más información sobre el programa de trabajo de la UNCTAD sobre comercio, género y desarrollo, sírvase ponerse en contacto con:

la Sra. Simonetta Zarrilli
Jefa de la Sección de Comercio, Género y Desarrollo
División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos
E-mail: simonetta.zarrilli@unctad.org
Web: <http://unctad.org/gender>

UNCTAD/GDS/2014/1

© Copyright Naciones Unidas 2016
Todos los derechos reservados

AGRADECIMIENTOS

El manual didáctico sobre comercio y género ha sido elaborado conjuntamente por el Instituto Virtual de la UNCTAD, bajo la supervisión de Vlasta Macku, y la Sección de Comercio, Género y Desarrollo de la División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos de la UNCTAD, bajo la supervisión de Simonetta Zarrilli.

El primer volumen del manual, titulado "Revelando los vínculos", ha sido elaborado por un equipo de la UNCTAD, con inclusión de Simonetta Zarrilli, Irene Musselli, Elizabeth Jane Casabianca, Marzia Fontana, Mariangela Linoci y Sheba Tejani. Cristian Ugarte y Vlasta Macku del Instituto Virtual de la UNCTAD remitieron sus observaciones. Hadrien Gliozzo ha sido el creador del diseño y la maquetación, y Nora Circosta se encargó del proceso de publicación.

La publicación de este volumen ha sido posible gracias a la contribución financiera del Gobierno de Finlandia. Además, el Gobierno de Noruega y el proyecto de la Cuenta para el Desarrollo de las Naciones Unidas titulado "Mejoramiento de las capacidades de los países en desarrollo para incorporar una perspectiva de género en las políticas comerciales" han aportado financiación suplementaria. Agradecemos todas las contribuciones.

ÍNDICE

NOTA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
LISTE DE RECUADROS	vi
LISTA DE GRÁFICOS	vii
LISTA DE CUADROS	vii
LISTA DE ABREVIATURAS	viii

1 MÓDULO

<i>El debate sobre el comercio y el género: conceptos, definiciones y marcos analíticos</i>	1
1 Introducción	2
2 La economía como estructura que tiene un componente de género	3
2.1 Las mujeres como trabajadoras y productoras	4
2.2 Las mujeres como comerciantes	7
2.3 Las mujeres como consumidoras	8
2.4 Las mujeres como contribuyentes fiscales	9
3 Medidas de igualdad (o desigualdad) de género	11
3.1 Tres áreas de indicadores de igualdad de género	12
3.2 Medidas relativas y absolutas de la desigualdad de género	13
3.3 Disponibilidad y calidad de los datos desglosados por sexo	14
3.4 Indicadores de género para el empleo, los ingresos y los activos	16
4 Comercio: Definición y medición	20
4.1 Algunas distinciones preliminares	20
4.2 El uso del concepto de comercio	24
5 La relación entre el comercio y el género	25
5.1 Una relación bilateral	25
5.2 Marcos con conciencia de género para el análisis de la relación entre el comercio y el género	25
5.3 Los canales de interacción entre el comercio y el género	26
6 Estudio de caso sobre género y comercio: Angola	27
6.1 Datos básicos sobre la economía	27
6.2 El perfil de género de Angola	28
6.3 Datos básicos sobre el comercio y la política comercial	28
6.4 Interacciones entre el comercio y el género	29
7 Incorporación de la perspectiva de género a la política comercial	31
7.1 Evaluaciones completas de género <i>ex ante</i> de los acuerdos comerciales	31
7.2 Las negociaciones de acuerdos comerciales	31
7.3 La asistencia al desarrollo después de la entrada en vigor de acuerdos comerciales	33
Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate	34
BIBLIOGRAFÍA	36

2 MÓDULO

<i>Los efectos del comercio en el bienestar y el empoderamiento económico de las mujeres: Pruebas y métodos de investigación</i>	39
1 Introducción	40
2 Las mujeres como trabajadoras asalariadas	40
2.1 Efectos en el empleo	41
2.2 Efectos salariales	47
3 Las mujeres como productoras	52
3.1 Las expectativas teóricas	52
3.2 Pruebas existentes	53
4 Las mujeres como comerciantes	56
4.1 Expectativas teóricas	56
4.2 Pruebas existentes	56

5 Las mujeres como consumidoras	57
5.1 Consumidoras de productos importados	57
5.2 Consumidoras de servicios públicos	57
6 Las mujeres como contribuyentes fiscales	59
6.1 Expectativas teóricas	60
6.2 Pruebas existentes	60
7 Conclusión	62
Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate	63
ANEXO	64
A1 Wamboye y Seguino (2012)	64
A2 Kucera, Roncolato y von Uexkull (2012)	65
A3 Rani y Unni (2009)	66
A4 Tejani y Milberg (2010)	68
BIBLIOGRAFÍA	70
<i>Las desigualdades de género y el desempeño comercial</i>	75
1 Introducción	76
2 Las mujeres como "fuentes de ventaja competitiva"	76
2.1 La brecha salarial de género y la "flexibilidad"	76
2.2 El papel que desempeñan las normas y estereotipos de género	78
2.3 Competitividad de las exportaciones y crecimiento económico	80
2.4 La insostenibilidad de una estrategia de exportación basada en la desigualdad de género	80
2.5 Estudio de caso de la provincia china de Taiwán: Cómo aprovechar las desigualdades de género para lograr una ventaja competitiva	82
3 Las mujeres como creadoras modestas de ventajas competitivas	83
3.1 Tres campos de desigualdad	83
3.2 Estudio de caso del sector pesquero de Gambia: ¿Cómo puede exacerbar la política comercial la desigualdad de género?	85
3.3 Estudio de caso del sector agrícola en Rwanda: la desigualdad de género como una barrera para el crecimiento	87
4 Conclusión	89
Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate	90
ANEXO	91
A1 Seguino (1997)	91
A2 Seguino (2000)	92
A3 Busse y Spielmann (2006)	93
A4 Darity (1995)	94
BIBLIOGRAFÍA	97
GLOSARIO	101
BIBLIOGRAFÍA	109
NOTAS	110

LISTE DE RECUADROS

Recuadro 1	Encuesta de uso del tiempo	6
Recuadro 2	¿Qué son los programas de ajustes estructurales?	9
Recuadro 3	Impuestos directos e indirectos	10
Recuadro 4	Instrumentos internacionales y objetivos relacionados con la igualdad de género	12
Recuadro 5	Brecha salarial de género	13
Recuadro 6	La categoría de los hogares encabezados por mujeres	15
Recuadro 7	Base de datos SEGREGAT de la OIT	17
Recuadro 8	Sistemas internacionales de clasificación de los productos comercializados	23
Recuadro 9	Ventaja comparativa y ventaja competitiva	42
Recuadro 10	Comercio, cambios estructurales y repercusiones en el empleo para las mujeres: el caso del sector de las prendas de vestir en Lesotho	45
Recuadro 11	¿Cómo se miden los salarios?	50
Recuadro 12	El impacto de la liberalización del comercio en las mujeres en su papel de trabajadoras: un resumen	52
Recuadro 13	Política comercial y dinámica en el seno del hogar: una breve nota informativa	59
Recuadro 14	La brecha salarial de género y las relaciones de intercambio	81
Recuadro 15	Tres campos de desigualdad: las mujeres como comerciantes informales transfronterizas	84
Recuadro 16	Las pruebas sobre la relación entre la desigualdad de género y el crecimiento económico	92
Recuadro 17	¿Qué es una función de producción de Cobb-Douglas?	95

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Distribución internacional del empleo total según condición y sexo, 2012 (en por ciento)	5
Gráfico 2	Tiempo promedio (en minutos) por día dedicado al trabajo de cuidados no remunerado, por sexo, en países seleccionados	6
Gráfico 3	Medidas de política comercial	23
Gráfico 4	Cuota femenina del empleo en las ZEE por sectores, países seleccionados, 2009	79
Gráfico 5	Los múltiples problemas que afrontan las comerciantes informales transfronterizas	85

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1	Número de países con desigualdad de género relacionada con los derechos sucesorios y la titularidad de la propiedad de tierras y otros bienes, por región	7
Cuadro 2	Funciones económicas de las mujeres y prejuicios de género	11
Cuadro 3	Resumen de los indicadores de género en el empleo, los ingresos y los activos	19
Cuadro 4	Medidas de la apertura comercial	21
Cuadro 5	Resumen de los canales de interacción entre el comercio y el género	61
Cuadro 6	Cuota del Sudeste Asiático y América Latina de los salarios en la manufactura, mujeres en comparación con hombres (en por ciento)	77
Cuadro 7	Ejemplos de segregación laboral en diferentes ramas de producción	79

LISTA DE ABREVIATURAS

AAE	ACUERDO DE ASOCIACIÓN EUROPEA
ACP	ÁFRICA, EL CARIBE Y EL PACÍFICO
AGOA	LEY SOBRE CRECIMIENTO Y OPORTUNIDADES PARA ÁFRICA (AFRICAN GROWTH AND OPPORTUNITY ACT)
AMF	ACUERDO MULTIFIBRAS
APC	INICIATIVA DE AYUDA PARA EL COMERCIO
ATV	ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO
BDPFA	DECLARACIÓN Y PLATAFORMA DE ACCIÓN DE BEIJING (BEIJING DECLARATION AND PLATFORM FOR ACTION)
BSG	BRECHA SALARIAL ENTRE GÉNEROS
CAO	COMUNIDAD DEL ÁFRICA ORIENTAL
CEDAW	CONVENCIÓN SOBRE LA ELIMINACIÓN DE TODAS LAS FORMAS DE DISCRIMINACIÓN CONTRA LA MUJER
CEI	COMUNIDAD DE ESTADOS INDEPENDIENTES
CEPA	COMISIÓN ECONÓMICA PARA ÁFRICA DE LAS NACIONES UNIDAS
CEPAL	COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
CIU	CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS
CIUO	CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL UNIFICADA DE OCUPACIONES
COMTRADE	BASE DE DATOS SOBRE ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO DE PRODUCTOS BÁSICOS DE LAS NACIONES UNIDAS
CUCI	CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL
CVM	CADENA DE VALOR MUNDIAL
DELP	DOCUMENTO DE ESTRATEGIA DE LUCHA CONTRA LA POBREZA
EABI	ECONOMÍA AGRÍCOLA DE BAJOS INGRESOS
EANT	EXPORTACIONES AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES
ECOSOC	CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LAS NACIONES UNIDAS
EDIC	ESTUDIO DE DIAGNÓSTICO SOBRE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL
EF	EFFECTOS FIJOS
EPCV	ENCUESTA PERMANENTE SOBRE LAS CONDICIONES DE VIDA
ESI	ECONOMÍAS SEMIINDUSTRIALIZADAS
EUT	ENCUESTAS DE USO DEL TIEMPO
FAO	ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN
FEM	FORO ECONÓMICO MUNDIAL
FMI	FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
FPNAE	PORCENTAJE DE MUJERES EN EMPLEOS REMUNERADOS FUERA DEL SECTOR AGRÍCOLA (FEMALE SHARE OF PAID NON-AGRICULTURAL EMPLOYMENT)
GATT	ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE)
HOSS	HECKSCHER-OHLIN-STOLPER-SAMUELSON
I+D	INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO
ID	ÍNDICE DE DISPARIDAD
IDRAG	ÍNDICE DE DESARROLLO RELATIVO AL GÉNERO
IDG	ÍNDICE DE DISPARIDAD ENTRE GÉNEROS
IED	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
IEG	ÍNDICE DE EMPODERAMIENTO DE GÉNERO
IFPRI	INSTITUTO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIONES SOBRE POLÍTICAS ALIMENTARIAS (INTERNATIONAL FOOD POLICY RESEARCH INSTITUTE)
IPEA	ÍNDICE DE POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
IPG	ÍNDICE DE PARIDAD DE GÉNEROS
IVA	IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO
MC2E	MÍNIMOS CUADRADOS EN DOS ETAPAS
MCO	MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS
MCS	MATRIZ DE CONTABILIDAD SOCIAL
MIM	MARCO INTEGRADO MEJORADO
NMF	NACIÓN MÁS FAVORECIDA
OCDE	ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS
ODM	OBJETIVO DE DESARROLLO DEL MILENIO
OESI	ORIENTACIÓN HACIA LA EXPORTACIÓN DE ECONOMÍAS SEMIINDUSTRIALIZADAS
OIT	ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO
OMA	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS

LISTA DE ABREVIATURAS

OMC	ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO
ONG	ORGANIZACIÓN NO GUBERNAMENTAL
ONU DAES	DEPARTAMENTO DE LAS NACIONES UNIDAS DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES
PAE	PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL
PEM	PAÍSES EXPORTADORES DE MINERALES
PIB	PRODUCTO INTERIOR BRUTO
PNB	PRODUCTO NACIONAL BRUTO
PNEM	PAÍS NO EXPORTADOR DE MINERALES
PNUD	PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO
PPP	PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO
PRI	PAÍSES RECIENTEMENTE INDUSTRIALIZADOS
PYME	PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
RTD	RELACIÓN DE TRABAJO DOMÉSTICO
SA	SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS
SADC	COMUNIDAD DE DESARROLLO DEL ÁFRICA MERIDIONAL (SOUTH AFRICAN DEVELOPMENT COMMUNITY)
SIGI	ÍNDICE DE GÉNERO E INSTITUCIONES SOCIALES
TD	TASA DE DESEMPLEO
TED	TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO
TI	TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
TIC	TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN
TLCAN	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
UE	UNIÓN EUROPEA
UNCTAD	CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO
UNDAW	DIVISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL ADELANTO DE LA MUJER
UNESCO	ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA EDUCACIÓN, LA CIENCIA Y LA CULTURA
UNICEF	FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA
UNRISD	INSTITUTO DE LAS NACIONES UNIDAS DE INVESTIGACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIAL
ZEE	ZONAS DE ELABORACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN



MÓDULO 1

*El debate sobre el comercio y el género:
conceptos, definiciones y marcos analíticos*

1 Introducción

Antes de iniciar una investigación, es preciso responder a tres preguntas básicas: (a) ¿Qué tema quiero examinar? (b) ¿Por qué es importante investigarlo? (c) ¿Cómo puedo realizar mi análisis? En este módulo introductorio, nuestro objetivo es dar respuesta a cada una de estas preguntas y, así, sentar las bases para llevar a cabo el análisis de los Módulos 2 y 3.

Durante los últimos 30 años, la globalización ha contribuido a aumentar los flujos transfronterizos de bienes y servicios, capital, tecnología e información. Durante este período, ha predominado la suposición de que la reducción de los obstáculos económicos, geográficos y culturales conduciría a elevar los niveles de productividad y a ampliar las oportunidades de empleo, lo que redundaría en beneficio de todo el mundo. Frecuentemente, se han elaborado políticas económicas partiendo de la asunción de que las fuerzas del mercado asegurarían de manera automática la obtención de esos resultados.

Con la adopción de la Declaración del Milenio de 2000, el discurso relativo al desarrollo internacional se ha convertido en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), un marco global para el desarrollo. Con respecto al comercio, la Ronda de Doha de Negociaciones Comerciales Multilaterales, puesta en marcha en 2001 con un fuerte énfasis en el desarrollo, ha contribuido a poner en duda la opinión de que la globalización conduciría consecuentemente al crecimiento económico y al desarrollo para todos. De hecho, una característica clave del desarrollo económico del último decenio es una desconexión entre el crecimiento económico y el desarrollo social: la disparidad de ingresos y la desigualdad y exclusión social han aumentado incluso en países que han registrado altos niveles de crecimiento económico y un desempeño comercial notable. Cada vez es más evidente que las políticas económicas afectan a diferentes segmentos de la población, con inclusión de hombres y mujeres, de diferentes maneras; crecientemente se cuestiona la premisa de que las políticas económicas son "neutrales en términos de género" y también está cada vez más claro que la política económica, con inclusión de la política comercial, solo puede desempeñar un papel esencial en la reducción de la brecha de género si las autoridades responsables de la formulación de políticas tienen en cuenta de manera consciente esas diferencias horizontales (UNCTAD, 2012).

La investigación por países, con inclusión de la investigación llevada a cabo por la UNCTAD, ha

demostrado que las distintas funciones que desempeñan las mujeres y los hombres en la sociedad y en la economía repercuten en los resultados y el desempeño comercial de los países, así como en la capacidad de las mujeres y de los hombres de aprovechar las oportunidades que brinda la expansión del comercio.

La adopción de una perspectiva de género contribuye a entender mejor y de manera más completa el desempeño comercial, y aporta nuevos conocimientos sobre el análisis de la política comercial. En primer lugar, una perspectiva de género pone en entredicho el enfoque total predominante del análisis convencional de las políticas comerciales que resta importancia a los efectos redistributivos del comercio a nivel nacional. En segundo lugar, una perspectiva de género sirve para colocar en primer plano el análisis de los patrones entrecruzados de la desigualdad – con inclusión de las desigualdades de ingresos y riqueza, así como las diferencias horizontales arraigadas en la raza / origen étnico / casta o ubicación espacial – que, de lo contrario, serían ignoradas en los análisis convencionales de las políticas comerciales. Por último, al profundizar en las normas sociales y las relaciones de poder, el enfoque de género integra factores sociales y culturales en el análisis económico. Esto, a su vez, fomenta un cambio que supone un abandono de los modelos formales en aras de la economía de la vida real. Para resumir, la perspectiva de género ofrece un marco para reevaluar la política macroeconómica, y las políticas comerciales en particular, de manera que magnifiquen su importancia e inclusión social (UNCTAD, 2012).

Este manual didáctico analiza las consecuencias del comercio para el empoderamiento económico de las mujeres y el bienestar, y el impacto de la desigualdad de género en el comercio. Puesto que la economía es una estructura que tiene un componente de género, es probable que todo impacto del comercio sobre la economía tenga consecuencias específicas en el género. Por lo tanto, el examen de la estructura socio-económica de los países utilizando una lente de género constituye el marco general, que se describirá en la Sección 2. A continuación, en las Secciones 3 y 4 se examinan algunos conceptos y problemas claves en esta área, lo que allanará el camino para analizar las siguientes secciones. En concreto, en la Sección 3 se presenta un conjunto de indicadores clave para medir la desigualdad de género y proporcionar al lector las herramientas necesarias para entender qué indicador es más apropiado utilizar en función del propósito de su estudio. En la Sección 4 se exploran diferentes definiciones del comercio utilizadas en la investigación

y formulación de políticas, y también se proporcionan algunas aclaraciones sobre cómo usamos el término "comercio" en este manual didáctico. Después de tratar estas definiciones introductorias, se analizan las principales cuestiones que están en juego en el debate sobre el comercio y el género. En la Sección 5 se presentan los diferentes canales de interacción entre el comercio y el género. Luego, en la Sección 6 se examina un estudio de caso de Angola, con el objetivo de aplicar la teoría anteriormente presentada a algunos datos irrefutables, así como para proporcionar una primera impresión y pruebas empíricas sobre el debate en materia de género y comercio. En la última sección (la Sección 7) se introduce la noción de "incorporación de la perspectiva de género a la política comercial": su significado en la práctica, los problemas afrontados y las medidas que deben adoptarse para que la política comercial reconozca y solucione plenamente las desigualdades de género. El módulo concluye con ejercicios y preguntas que serán objeto de debate.

Al final de este módulo, los estudiantes deberían ser capaces de:

- identificar temas que abordan la relación entre el comercio y el género, y comprender cuándo y por qué es importante investigarlos;
- explicar por qué la economía es una estructura que tiene un componente de género y describir sus principales elementos constitutivos;
- comparar los puntos fuertes y débiles de los diferentes indicadores de la desigualdad de género e identificar fuentes de información pertinentes;
- entender la diferencia entre "comercio" y "política comercial", así como definir y comparar distintas medidas del comercio;
- describir los principales canales a través de los cuales interactúan el género y el comercio, al mismo tiempo que se entiende que la relación entre comercio y género es bidireccional;
- comprender y ganar confianza en el uso de varios marcos distintos de análisis de género;
- definir el concepto de "incorporación de la perspectiva de género a la política comercial".

2 La economía como estructura que tiene un componente de género

Antes de adentrarnos en el debate sobre el comercio y el género, es importante clarificar el sentido que tienen las expresiones "género" y "economía como estructura que tiene un componente de género" en este manual didáctico.

El género es un sistema de normas y prácticas que atribuye funciones, características y comportamientos concretos a los hombres y las mujeres en función de su sexo y que, en términos generales, asigna a quienes han nacido como mujeres una condición de subordinación en la sociedad. Estas diferencias se construyen socialmente y no se basan en distinciones "naturales"; además, estructuran las relaciones de poder social, económico y político entre personas de diferentes géneros en el seno del hogar, en el mercado y en la sociedad en general. Según ONU Mujeres,¹ se debe definir el género como:

"los atributos sociales y las oportunidades asociadas con la condición de ser hombre y mujer, y las relaciones entre mujeres y hombres, y niñas y niños, el género también se refiere a las relaciones entre mujeres y las relaciones entre hombres. Estos atributos, oportunidades y relaciones son construidos socialmente y aprendidos a través del proceso de socialización ... [y son] específicos al contexto/ época ... En la mayoría de las sociedades hay diferencias y desigualdades entre mujeres y hombres en cuanto a las responsabilidades asignadas, las actividades realizadas, el acceso y el control de los recursos, así como las oportunidades de adopción de decisiones. El género es parte de un contexto sociocultural más amplio, como lo son otros criterios importantes de análisis sociocultural, incluida la clase, raza, nivel de pobreza, grupo étnico, orientación sexual, edad, etc."

Nuestro análisis en este manual didáctico se centra en los prejuicios de género que impiden que las mujeres tengan la misma clase de oportunidades económicas, sociales y políticas que los hombres. Al utilizar el término de desigualdades de género nos referimos a la "igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades de mujeres y hombres, y de niñas y niños" y reconocemos que la igualdad de género implica que se tienen en cuenta los intereses, necesidades y prioridades de hombres y mujeres, y que la igualdad entre mujeres y hombres es una cuestión de derechos humanos y un requisito para el desarrollo sostenible centrado en las personas, así como un indicador suyo.² Por lo tanto, con el término de desigualdades de género nos referimos a las manifestaciones concretas de prejuicios de género que crean desventajas para las mujeres (por ejemplo, salarios más bajos); con el término de igualdad de género nos referimos a situaciones donde hombres y mujeres reciben un trato igual (por ejemplo, igual remuneración por igual trabajo).

Al entender la economía como una "estructura que tiene un componente de género",³ reconocemos de manera expresa e identificamos las relaciones de poder basadas en el género que sustentan las diversas instituciones, operaciones y relaciones que conforman la esfera de la "economía". Es decir, consideramos que la economía forma parte de un sistema de relaciones sociales en el que ya está inscrito el género, aunque también se puedan transformar y rehacer las relaciones de género en el seno de ese sistema. Por ejemplo, la discriminación de género en los mercados laborales abunda y significa que las mujeres solo pueden desempeñar una gama limitada de profesiones y que los salarios que reciben infravaloran su contribución. Esto no solo es una infracción de los derechos laborales básicos, sino que también hace que para un país sea más difícil aprovechar la capacidad productiva plena de su población activa actual y futura.⁴ Del mismo modo, cuando las mujeres consiguen trabajos e ingresos, esto puede dar lugar a un mayor poder e influencia en el hogar, y, por lo tanto, puede mitigar algunas desigualdades de género.

El primer paso para examinar la economía a través de una lente de género es dar visibilidad al trabajo de tipo doméstico no remunerado de cuidados de otros miembros del hogar, que es vital para el funcionamiento continuo de la economía orientada al mercado. Los economistas con conciencia de género llaman la atención sobre el hecho de que los bienes y servicios necesarios para alcanzar una calidad de vida adecuada no solo se consiguen a través del trabajo en los mercados, sino también a través de muchas horas de trabajo no remunerado dedicado a la cocina y la limpieza, la recogida de agua y combustible, y el cuidado de los hijos, los adultos mayores y los adultos enfermos y sanos.⁵ Este trabajo no remunerado es esencial para el funcionamiento de la economía remunerada, aunque siga siendo invisible. Por lo tanto, se ha propuesto que se amplíen los límites del sistema económico para incluir dimensiones de mercado y no de mercado. El punto de partida de todo análisis de una economía con conciencia de género es que se comprenda la interdependencia que hay entre las actividades que no son de mercado (también llamadas actividades de "reproducción" o "trabajo de cuidados no remunerado") y las actividades de mercado (o de "producción"), y la división de género en el trabajo en el seno de esas actividades.

Las normas de género acerca de lo que es el trabajo de las mujeres y de los hombres significan que se espera que las mujeres asuman la mayor parte de las responsabilidades de cuidados (Razavi, 2007). Esto implica que las mujeres (mucho más que los hombres) tengan la doble carga de

participar en trabajo remunerado y no remunerado. Este doble papel a menudo tiene el efecto de socavar la posición de las mujeres y su poder de negociación en el mercado de trabajo remunerado y de poner en peligro su obtención de crédito y otros recursos productivos. Por ejemplo, puede dar lugar a que las mujeres busquen trabajos que ofrecen más flexibilidad, tales como trabajos informales⁶ y a tiempo parcial, para poder combinar el trabajo con sus responsabilidades de cuidados. Pero dado que los trabajos informales y a tiempo parcial suelen pagar salarios más bajos que los empleos a tiempo completo y formales, las mujeres suelen tener pocos incentivos para ejercer trabajos remunerados, lo que refuerza su participación en el trabajo no remunerado del hogar y familiar (Higgins, 2012). Por consiguiente, las mujeres se vuelven más vulnerables dentro de sus propias familias porque, por ejemplo, dependen más de los ingresos de sus cónyuges.

El segundo paso de un análisis con conciencia de género es identificar y analizar la manera en que funcionan los prejuicios de género y cómo afectan a las mujeres en los múltiples papeles que desempeñan en la economía. Por lo general, las mujeres que participan en la economía son trabajadoras y productoras, comerciantes, consumidoras (y usuarias de los servicios públicos) y contribuyentes fiscales. Por supuesto, las mujeres desempeñan varias funciones en paralelo y, por lo tanto, están expuestas a diversas formas de desigualdad de género que pueden reforzarse mutuamente y poner a las mujeres en posición de desventaja en la economía de mercado (véase el Cuadro 2 con un resumen de estas funciones y el correspondiente prejuicio de género que afecta a las mujeres). En las Secciones 2.1 a 2.4 explicamos y ponemos ejemplos del funcionamiento de los prejuicios de género en cada una de estas funciones, y hacemos una breve referencia a las fuentes de datos siempre que es posible. Sin embargo, dejaremos para la Sección 3 la realización de un examen más detenido de las cuestiones de los indicadores de género y de datos.

2.1 Las mujeres como trabajadoras y productoras

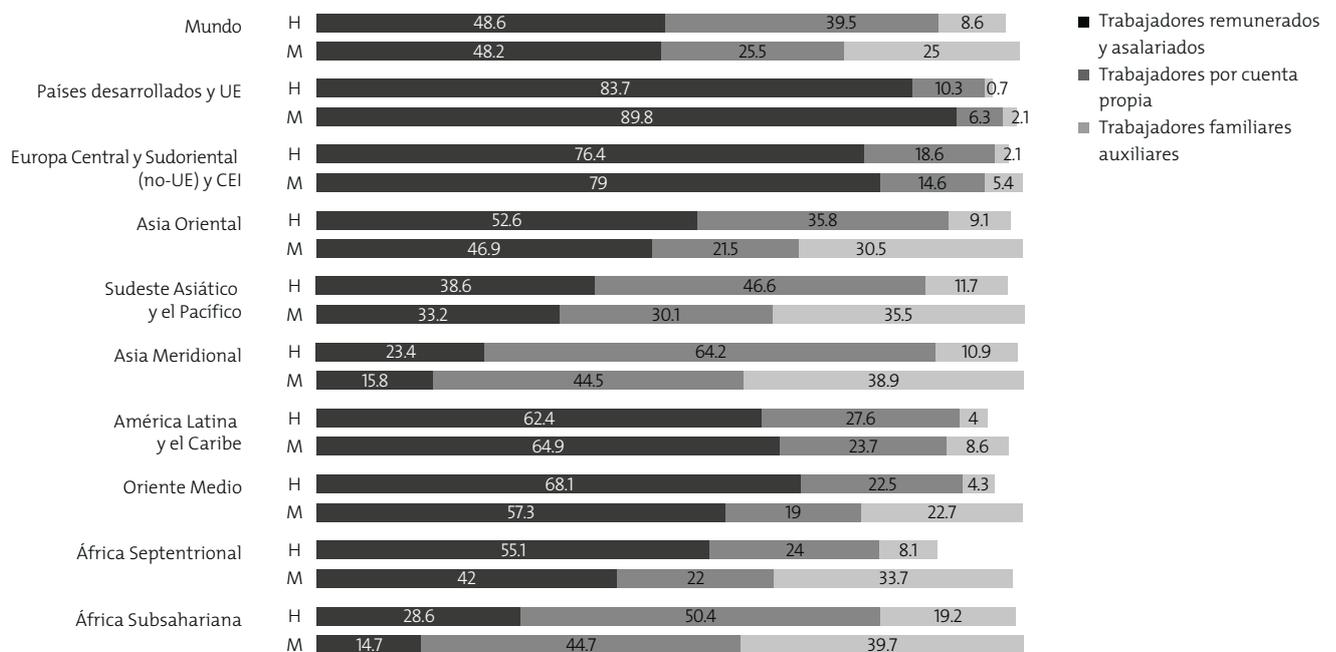
Las mujeres pueden participar en la economía como trabajadoras y productoras. Para entender la estructura de la economía que tiene un componente de género y el tipo de prejuicio de género que afrontan las mujeres en esas funciones económicas, debemos identificar en primer lugar los sectores (agricultura, manufactura o servicios) en los que trabajan hombres y mujeres y, en segundo lugar, cuál es su situación en el empleo (por ejemplo, trabajadores por cuenta propia, asalariados o trabajadores familiares auxiliares).

A pesar de que existen algunas variaciones entre regiones y países, las mujeres no solo tienden a concentrarse en menos sectores ("segregación horizontal por género")⁷ – como la producción de alimentos en la agricultura, textiles y prendas de vestir en la manufactura y los servicios domésticos, así como otros servicios sociales – sino que también están infrarrepresentadas en posiciones de poder y toma de decisiones ("segregación vertical por género").⁸ Por el contrario, los hombres están distribuidos de manera más uniforme en una amplia gama de profesiones y actividades productivas (Banco Mundial, 2012).

Además, las mujeres suelen desempeñar con mayor frecuencia que los hombres modalidades precarias de trabajo. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es una buena fuente de

datos mundiales sobre estos patrones. El Gráfico 1, procedente del informe sobre Tendencias Mundiales del Empleo de las Mujeres (OIT, 2012), muestra por ejemplo que, en todas las regiones del mundo, las mujeres constituyen una proporción mayor de "trabajadores familiares auxiliares".⁹ Esta diferencia de género está particularmente acentuada en Asia Meridional, donde el trabajo familiar no remunerado representa el 39 por ciento del empleo femenino en comparación con el 11 por ciento del empleo masculino, y en el África Subsahariana, donde las cifras correspondientes son del 40 por ciento en el caso de las mujeres y del 19 por ciento en el caso de los hombres. Un trabajador familiar auxiliar es la forma más vulnerable de empleo, dado que su condición implica que no obtiene ingresos de manera independiente.¹⁰

Gráfico 1

Distribución internacional del empleo total según condición y sexo, 2012 (en por ciento)

Fuente: OIT (2012).

Nota: UE significa Unión Europea, CEI Comunidad de Estados Independientes.

En la misma posición vulnerable se encuentran las trabajadoras (domésticas) no remuneradas, que también están incluidas en la categoría de mujeres como trabajadoras y productoras. La responsabilidad de la preparación de alimentos, recogida de agua y combustible, las tareas domésticas y el cuidado de hijos y personas mayores recae de manera desmesurada en las mujeres de todo el mundo. Por ejemplo, Budlender (2008) muestra que, en la India, las mujeres dedican en promedio 354 minutos cada día a las tareas domésticas y el cuidado de los hijos, cifra que contrasta con los 36 minutos que dedican los hombres a estas tareas. En el caso de Tanzania,

las cifras son de 270 minutos en el caso de las mujeres y de unos 50 minutos en el caso de los hombres. La carga del trabajo no remunerado es particularmente onerosa para las mujeres de áreas rurales en zonas remotas, debido a la falta de infraestructuras físicas. Como se mencionó anteriormente, es probable que esto limite la capacidad de estas mujeres para contribuir a actividades productivas remuneradas y aumente la probabilidad de que ejerzan modalidades de empleo informales mal remuneradas (Banco Mundial, 2007). La fuente más usada de información sobre el trabajo no remunerado son las encuestas de uso del tiempo (EUT).

Recuadro 1

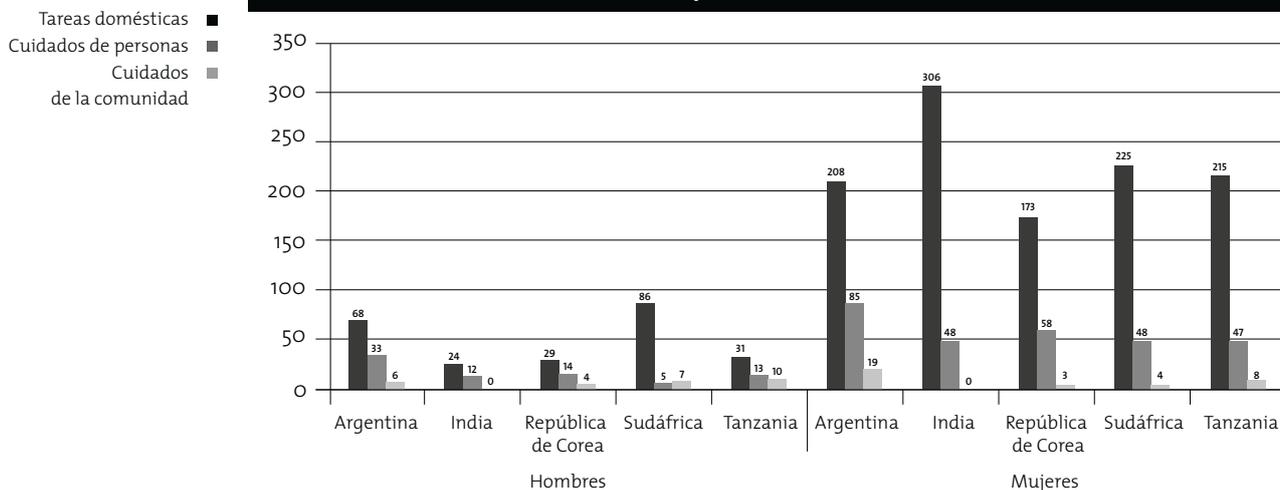
Encuesta de uso del tiempo

La información sobre el tiempo dedicado a la prestación de servicios no remunerados para la familia y los vecinos puede extraerse de encuestas de uso del tiempo, que se llevan a cabo en un número creciente de países en desarrollo (véase el Gráfico 2). Las EUT generalmente miden todos los tipos de trabajo no remunerado, con un buen nivel de pormenores sobre las actividades registradas y las características socio-económicas de las personas que las llevan a cabo (por ejemplo, si viven en zonas rurales o no, y cuáles son sus niveles de ingresos y sus estrategias de subsistencia). El análisis basado en EUT podría utilizarse para motivar las decisiones sobre cómo priorizar la asignación sectorial del gasto público y fortalecer las políticas de género en sectores clave, tales como la comercialización de la agricultura, las infraestructuras y el empleo. No obstante, salvo algunas excepciones (como la República de Corea y México), en la actualidad solo se dispone de EUT de los países en desarrollo de un momento concreto, lo que limita su utilidad para el análisis de los cambios económicos con el paso del tiempo. La investigación cualitativa a pequeña escala llevada a cabo en las comunidades de base podría aportar perspectivas útiles cuando se carece de otras estadísticas.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Gráfico 2

Tiempo promedio (en minutos) por día dedicado al trabajo de cuidados no remunerado, por sexo, en países seleccionados



Fuente: Budlender (2008).

Nota: Los datos utilizados varían en función del momento en el que cada país haya realizado las encuestas de uso del tiempo: la Argentina en 2001, la India en 1998–1999, la República de Corea en 2004, Sudáfrica en 2000 y Tanzania en 2006.

La disponibilidad de tiempo restringida que tienen las mujeres implica que afrontan más desventajas que los hombres para responder a nuevos incentivos económicos, especialmente en su papel como trabajadoras y productoras. También se ha constatado que las mujeres son menos productivas que los hombres debido a su acceso limitado a los recursos productivos (crédito, tierras e insumos). Pruebas empíricas de varios países demuestran que las agricultoras son tan capaces como sus homólogos masculinos; sin embargo, debido a que tienen menos derechos a la tierra y un acceso limitado a los insumos, se vuelven menos eficientes y producen cantidades más pequeñas de cultivos (FAO, 2010). El Cuadro 1 muestra que en la mayoría de los países africanos y la mitad de los países asiáticos, las leyes consuetudinarias y la legislación promulgada discriminan desfavorablemente a las mujeres en cuanto a su derecho a poseer y heredar tierras. En cuanto al crédito, las mujeres suelen recibir solo préstamos pequeños puesto que no tienen garantías

subsidiarias, o solo tienen garantías limitadas, y, por lo tanto, a menudo quedan atrapadas en actividades de bajo valor que pueden contribuir a satisfacer sus necesidades prácticas, pero no a ampliar sus oportunidades o favorecer la acumulación de capital (UNDAW, 2009). Con respecto a la educación y formación profesional, las mujeres y las niñas tienen menos oportunidades que los hombres y los niños para desarrollar habilidades porque se tiende mucho más a escolarizar a los niños que a las niñas, que a menudo se quedan en casa para ayudar en el hogar. En una etapa posterior, la formación profesional, con inclusión de los servicios de divulgación agrícola, no suele ajustarse a los horarios de la mujer y excluye su participación en ella. El nivel más bajo de educación y conocimientos de las mujeres, en particular en campos técnicos vanguardistas, limita su movilidad ascendente en oportunidades de empleo cuando la economía se mueve en la escala de la tecnología.

Cuadro 1

Número de países con desigualdad de género relacionada con los derechos sucesorios y la titularidad de la propiedad de tierras y otros bienes, por región

	Desigualdades relacionadas con los derechos sucesorios	Derecho inexistente o limitado a adquirir y poseer tierras	Derecho inexistente o limitado a ser titular de una propiedad que no sea tierra
África (48)	45	43	35
África del Norte (5)	5	3	1
África Oriental (15)	13	13	12
África Central (8)	7	8	8
África Meridional (5)	5	5	4
África Occidental (15)	15	14	10
Asia (42)	25	21	19
Asia Central (5)	2	2	2
Asia Oriental (4)	0	1	0
Sudeste Asiático (10)	4	2	1
Asia Meridional (8)	7	7	7
Asia Occidental (15)	12	9	9
América Latina y el Caribe (22)	2	5	2
El Caribe (6)	2	1	1
América Central (6)	0	3	0
América del Sur (10)	0	1	1
Oceanía (2)	0	2	2
Europa Oriental (9)	2	2	1

Fuente: ONU DAES (2010).

Nota: Los números entre paréntesis indican el número de países analizados. La calidad de los derechos de propiedad de las mujeres se calificó de 0, que significa "sin restricciones" a 1, que significa discriminación completa contra la mujer. Las variaciones entre 0 y 1 pueden indicar el alcance de las restricciones o el tamaño del grupo de mujeres a las que se pueden aplicar las restricciones. Los países presentados en el cuadro son aquellos con discriminación contra la mujer parcial (calificación 0,5) o completa (calificación 1) por tema considerado.

2.2 Las mujeres como comerciantes

Las mujeres en los países en desarrollo participan de manera activa en el comercio informal transfronterizo¹¹ y, en aquellos países en los que las mujeres no afrontan obstáculos específicos a su movilidad, las mujeres constituyen la mayoría de los vendedores y comerciantes ambulantes. Las mujeres que poseen y gestionan microempresas y pequeñas y medianas empresas (PYME) también están comprendidas en esta categoría.

Las mujeres que son comerciantes informales transfronterizas afrontan obstáculos relacionados con el género debido a normas culturales que pueden determinar los medios de transporte que son apropiados para las mujeres. Existen diferencias de género en la percepción, la disponibilidad y el uso de muchos medios de transporte, especialmente en los países en desarrollo. En algunos, puede incluso ocurrir que las mujeres apenas puedan ejercer control sobre simples medios de transporte, como las bicicletas, los animales y los carros. Esto impone

un obstáculo a las mujeres para llegar a tiempo a mercados donde sus productos pueden obtener precios y condiciones justas. En Uganda, por ejemplo, se constató que solo los hombres podían utilizar bicicletas, lo que les permitía viajar y comerciar fuera de la aldea, algo que las mujeres no podían hacer entonces (Malmberg Calvo, 1994). Un proyecto en Tamil Nadu, en la India, introdujo las bicicletas en el decenio de los 90 como una forma de promover la alfabetización de las mujeres. Se constató que las bicicletas empoderaban a las mujeres y cambiaban sus vidas porque entonces eran capaces de acceder más rápido a los mercados, hospitales y escuelas. Además, los roles de género cambiaron cuando las mujeres pudieron emprender tareas como el comercio, llevar a sus hijos a la escuela y hacer mandados que normalmente hacían los hombres. Además, las bicicletas permitieron a las mujeres llevar a cabo sus tareas con mayor rapidez y facilidad, lo que les dejaba tiempo para hacer otras actividades (Starkey *et al.*, 2002). Las mujeres que son comerciantes informales transfronterizas también pueden tener que hacer frente al acoso por parte de

los funcionarios de aduanas. Como resultado, frecuentemente reciben un trato injusto como vendedoras y como compradoras.

Las mujeres que son vendedoras ambulantes y propietarias de microempresas y pequeñas empresas tienden a estar en desventaja en comparación con los hombres ya que tienen menos estudios y poder de negociación, así como menos acceso a recursos productivos e información y redes de mercado. Las mujeres empresarias frecuentemente tienen responsabilidades, metas y estrategias de negocios distintas de las de los hombres. Las obligaciones relacionadas con el bienestar de la familia les imponen exigencias complementarias sobre su tiempo e ingresos. Incluso en aquellos casos en los que existen programas para las pequeñas empresas, a menudo no tienen suficientemente en cuenta las necesidades y realidades locales de las mujeres empresarias. Por esta razón, las empresas dirigidas por mujeres tienden a seguir siendo pequeñas y a generar pocos ingresos, socavando su potencial de crecimiento. Teniendo en cuenta que en los países en desarrollo las PYME son importantes para la generación de empleo y que forman gran parte de las actividades económicas, el hecho de que empresas dirigidas por mujeres a menudo sigan siendo microempresas que son incapaces de crecer y de modernizarse tecnológicamente pone en peligro las perspectivas de crecimiento de la economía en su conjunto.

En entornos de comercio ambulante, no existen, en general, estándares de salud y seguridad. Las mujeres a menudo tienen que viajar largas distancias para acudir a los servicios de salud; por lo tanto, su "costo de oportunidad" en términos de pérdida de ingresos aumenta cuando necesitan tratamiento. Estas malas condiciones, junto con la mayor carga de trabajo familiar que soportan las mujeres, aumentan la exposición de las mujeres a riesgos relacionados con el trabajo, con inclusión de los relacionados con el estrés y las enfermedades. En su condición de trabajadoras informales, las vendedoras ambulantes y las mujeres comerciantes tampoco están protegidas por la legislación laboral y a menudo no se les aplican medidas formales de protección social, como prestaciones del seguro, baja por discapacidad, permiso por maternidad y prestaciones de desempleo (Lee, 2004).

Es más difícil conseguir datos desglosados por sexo sobre acceso a mercados y otras redes, dado que no figuran en las encuestas estándar. Los estudios de caso de determinadas regiones

o países y los análisis sectoriales de la cadena de valor de género (de participación de las mujeres en las distintas etapas de producción y distribución de un producto particular en relación con los hombres) son una fuente infrutilizada de información para obtener algunas de estas dimensiones importantes.

2.3 Las mujeres como consumidoras

Las mujeres en los países en desarrollo desempeñan una función económica importante como consumidoras: compran alimentos y otros bienes para sus familias, y usan los servicios públicos. Por lo tanto, es posible que todo choque económico que dé lugar a cambios en el precio relativo de productos de primera necesidad y en la prestación de servicios públicos esenciales tenga un impacto diferente en los miembros masculinos y femeninos de la familia.

La contribución de las mujeres a la economía como cuidadoras significa que son las mujeres esencialmente quienes compran bienes que proporcionan sustento al hogar y la familia. Mientras que una gran proporción de los ingresos de los hombres a menudo se dedica a productos que Darity (1995) define como "artículos puramente de lujo", la cesta de la compra de las mujeres se compone principalmente de productos alimenticios. Por ejemplo, un cambio en la política económica que suponga un aumento de los precios de los alimentos significa que las mujeres pueden adquirir una cantidad menor de productos alimenticios con unos ingresos determinados. Esto tiene consecuencias para el bienestar de la familia en general, pero particularmente para las niñas, puesto que puede ocurrir que los alimentos se distribuyan de manera desigual entre los miembros masculinos y femeninos de la familia. Collier y Appleton (1995) señalan que los niños del Norte de la India se ven favorecidos respecto a las niñas en términos de asignación de alimentos. Cuando se reducen las cantidades de alimentos disponibles en el hogar, esto puede dar lugar a mayor riesgo de carencias nutricionales y enfermedades para los miembros femeninos.¹²

Si un choque económico deriva de un cambio de la política comercial, tal como un cambio de los aranceles, las mujeres se verán afectadas según sea: (a) la influencia que tenga la política comercial en los precios nacionales de las mercancías importadas; y (b) su grado de exposición a diversos productos importados. En el Módulo 2 se analizan con detenimiento estas repercusiones y se describen los mecanismos de transmisión de los cambios de aranceles al bienestar de las mujeres.

Las mujeres también son consumidoras de servicios públicos. Es probable que un cambio en los ingresos públicos – que puede ser resultado de la reducción o eliminación de aranceles como consecuencia de acuerdos comerciales – tenga efectos específicos de género si afecta al tamaño y la composición del gasto público, por ejemplo, si se recortan servicios públicos. La privatización de servicios públicos llevada a cabo de manera unilateral o en el marco de acuerdos comerciales también puede dar lugar a precios más altos o a la falta de disponibilidad de dichos servicios en áreas remotas donde la prestación de servicios pueda resultar poco rentable.

Es probable que a quien más favorezca la prestación de servicios esenciales – servicios de salud y educación, así como infraestructuras de agua, saneamiento y electricidad – sea a grupos vulnerables (si están debidamente diseñados y orientados). La investigación que tiene en cuenta la

perspectiva de género, sobre todo en los primeros episodios de los ajustes estructurales (véase el Recuadro 2), ha puesto de manifiesto que los recortes del gasto público son más desfavorables para las mujeres que para los hombres (Gladwin, 1991; Elson, 1991). Elson (1991) informó, por ejemplo, de que, en Zambia, los recortes de gasto en salud perjudicaban a las agricultoras que podían dedicar menos tiempo a tareas de cultivo debido a la necesidad de cuidar de familiares enfermos. Las iniciativas de presupuestos con perspectiva de género, promovidas en varios países (véase, por ejemplo, Budlender *et al.*, 2002), pueden ser una herramienta útil para recopilar información sobre los patrones de género en el uso de los servicios públicos y para garantizar que se protege el gasto del sector social, especialmente orientado hacia la promoción de la igualdad de género. Sin embargo, todavía hay pocos datos sobre estas cuestiones.

Recuadro 2

¿Qué son los programas de ajustes estructurales?

Los programas de ajustes estructurales (PAE) son un conjunto de políticas económicas promovidas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) desde principios del decenio de los ochenta como respuesta a la crisis económica sufrida por el África Subsahariana durante el decenio de los setenta. Su objetivo era estimular economías más abiertas y eficientes, e impulsar el crecimiento económico en los países en desarrollo. La adopción de estas políticas era, a menudo, una condición para que esos países obtuviesen préstamos. Los programas de ajustes estructurales generalmente incluían medidas como la liberalización del comercio, la desregulación de los mercados, la privatización de empresas públicas, la reducción del papel desempeñado por el Estado, la reducción de las subvenciones y la flexibilidad del mercado laboral. Los programas de ajustes estructurales reciben cada vez más críticas debido a las dudas que suscita su efecto positivo en el crecimiento económico de los países en desarrollo y las inquietudes sobre sus considerables costes sociales, con inclusión de un aumento del desempleo, recortes en el gasto de bienestar y mayor desigualdad. En 1999, el Banco Mundial y el FMI introdujeron las estrategias de paliación de la pobreza (documentos de estrategia de lucha contra la pobreza) como un nuevo marco para los préstamos en condiciones favorables y alivio de la deuda de los países en desarrollo.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

2.4 Las mujeres como contribuyentes fiscales

Las mujeres y los hombres pagan impuestos. Sin embargo, debido a sus diferentes funciones y responsabilidades económicas, las políticas fiscales suelen afectar de manera diferente a las mujeres y los hombres.

Puede hacerse una distinción entre prejuicios explícitos e implícitos contra las mujeres en la tributación (Stotsky, 1997; Elson 2006; PNUD, 2010). Entre las formas explícitas de prejuicios cabe mencionar casos en que los hombres y las mujeres están sujetos a normas fiscales diferentes. Un ejemplo es la legislación de Marruecos, que acuerda reducciones de impuestos por familiares dependientes a los hombres pero no

a las mujeres (Bouazzaoui *et al.*, 2010, citado en Hui, 2013: 9). Por otro lado, las formas implícitas de prejuicios son el resultado de normas sociales y son más difíciles de identificar; en este caso, la diferencia de trato entre hombres y mujeres no es el resultado de la legislación tributaria, sino de la forma en que se organizan las sociedades. Por ejemplo, en Argentina, Marruecos, México, Sudáfrica y Uganda, las exenciones y deducciones fiscales benefician a los profesionales y trabajadores con empleos formales, que suelen ser varones (Grown y Valodia, 2010).¹³

También se puede establecer otra distinción de género entre impuestos directos e indirectos (véase el Recuadro 3). En el caso del impuesto sobre la renta, por ejemplo, los cambios en el

impuesto sobre la renta tienden a repercutir de manera desproporcionada sobre los hombres, dado que suelen ganar más y poseen más patrimonio. También es importante conocer la forma en que se presentan las declaraciones de impuestos sobre la renta para evaluar el impacto fiscal en función de los géneros: cuando se computan

juntos los ingresos del esposo y de la esposa a efectos fiscales, las mujeres – que suelen ganar menos – pueden decidir abandonar un empleo formal si la pérdida de ingresos es parcialmente compensada por tipos impositivos marginales rebajados (Grown y Valodia, 2010; Tax Justice Network, 2011; Hui, 2013).

Recuadro 3

Impuestos directos e indirectos

Se pueden clasificar los impuestos de varias maneras, según quién los paga, quién soporta su carga final, el grado en que se puede cambiar la carga y otros criterios. La clasificación más común es la de impuestos directos e indirectos.

Los impuestos directos son impuestos sobre personas físicas o jurídicas (impuestos sobre la renta de las personas físicas e impuestos de sociedades) basados en la capacidad del contribuyente para pagar en función de sus ingresos o su patrimonio. Los impuestos sobre la renta de las personas físicas gravan normalmente los ingresos de los contribuyentes (ya sean particulares u hogares). Con frecuencia se ajustan para tener en cuenta las circunstancias que pueden afectar a la capacidad de pago, tales como el estado civil, el número y edad de los hijos, etc. Los impuestos directos a menudo son progresivos, lo que significa que el tipo impositivo aumenta junto con los ingresos. Los impuestos directos se pagan a las arcas públicas y no pueden ser trasladados a otra persona o entidad.

Los impuestos indirectos se imponen sobre la producción o el consumo de bienes y servicios o en las transacciones, con inclusión de las importaciones y exportaciones. Entre estos impuestos cabe mencionar los impuestos sobre las ventas, los impuestos sobre el valor añadido (IVA), los impuestos sobre las transacciones jurídicas y los derechos de aduana. Los impuestos generales sobre las ventas se aplican a la mayoría de los gastos de los consumidores. Se puede aplicar el mismo tipo impositivo a todos los productos gravados; y diferentes artículos (por ejemplo, alimentos y medicamentos) también pueden estar sujetos a tipos diferentes. A veces, algunos bienes básicos están exentos de impuestos sobre la venta para reducir la carga fiscal de los hogares con bajos ingresos. Por el contrario, los impuestos especiales sobre consumos específicos solamente gravan determinadas materias primas o servicios, en particular bebidas alcohólicas, tabaco y combustible para vehículos. Los impuestos indirectos se recaudan a través de un intermediario (por ejemplo, un comerciante) de la persona que soporta la carga del impuesto (por ejemplo, el cliente).

Fuente: Encyclopaedia Britannica [en línea], Taxation, se puede consultar en:
<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/584578/taxation>.

El impuesto de sociedades también puede tener diferentes efectos sobre los hombres y las mujeres (Barnett y Grown, 2004). Por ejemplo, si hay deducciones para pequeñas empresas, las mujeres pueden beneficiarse en particular, ya que suelen poseer y administrar este tipo de empresas.

Los impuestos indirectos, como el IVA, se basan en el consumo y no en los ingresos. Los grupos de ingresos más bajos – con inclusión de las mujeres – suelen consumir una mayor proporción de sus ingresos que los grupos más ricos; por lo tanto, soportan una mayor incidencia fiscal: es decir, pagan más impuestos como proporción de sus ingresos.¹⁴ Además, como se mencionó en la Sección 2.3 que figura supra, se ha constatado que hombres y mujeres compran diferentes tipos de artículos. Por ejemplo, en el caso de la India, se ha constatado

que los hogares encabezados por mujeres concentran su consumo en artículos tales como alimentos, medicamentos y prendas de vestir, mientras que los hogares encabezados por hombres tienen gastos más altos relacionados con las bebidas, el tabaco y el transporte (Hui, 2013).

Puesto que a menudo no se dispone de datos fiscales separados, el método que se utiliza con mayor frecuencia para evaluar las implicaciones de género en los cambios que se producen en los impuestos directos e indirectos consiste en diferenciar el sexo del cabeza de familia (véase, por ejemplo, Grown y Valodia, 2010). Sin embargo, esto solo se debería considerar como una aproximación general, dado que los miembros del hogar pueden tener ingresos diferentes que no se captan con este método.

Cuadro 2

Funciones económicas de las mujeres y prejuicios de género

Función económica de las mujeres	Prejuicios de género
Trabajadoras y productoras <ul style="list-style-type: none"> • Trabajadoras por cuenta propia o asalariadas • Trabajadoras familiares auxiliares • Trabajadoras familiares no remuneradas • Trabajadoras ocasionales¹⁵ o temporeras 	<ul style="list-style-type: none"> • Segregación laboral a nivel industrial, sectorial y profesional (segregación horizontal) • Segregación vertical • Brecha salarial de género • Concentración en modalidades de trabajo precarias y mal remuneradas (puestos de trabajo a tiempo parcial e informales) • Menos cualificaciones y menos estudios • Disponibilidad de tiempo restringida ("pobreza de tiempo"): las responsabilidades del hogar recaen de manera desproporcionada en las mujeres • Acceso limitado a ingresos y recursos productivos (es decir, crédito, tierras e insumos), así como control limitado de los mismos
Comerciantes <ul style="list-style-type: none"> • Comerciantes informales transfronterizas • Vendedoras y comerciantes ambulantes • Dueñas de microempresas y pequeñas empresas 	<ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones de tiempo para recorrer grandes distancias en busca de mejores oportunidades • Acceso limitado a diferentes modalidades de transporte (por ejemplo, bicicletas), así como control limitado de las mismas • Menor capacidad de negociación • Mayor exposición a la violencia de género y al acoso • Acceso limitado al capital • Mayores riesgos relacionados con la salud • Acceso limitado a medidas formales de protección social • Acceso limitado a servicios de desarrollo empresarial que generalmente están diseñados sin tener en cuenta las necesidades de las mujeres empresarias
Consumidoras <ul style="list-style-type: none"> • Compradoras de alimentos y otros bienes • Usuarias de servicios públicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor exposición a las subidas de los precios de las importaciones • Mayor vulnerabilidad a los recortes del gasto público
Contribuyentes	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor exposición a formas explícitas e implícitas de prejuicios en la tributación • Mayor riesgo de abandono del trabajo como consecuencia de impuestos directos más altos • Mayor exposición a impuestos indirectos sobre el consumo

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Se aplican políticas con repercusiones sobre el comercio en el contexto de estructuras que tienen un componente de género como las que acabamos de describir. Dado que en muchos lugares las mujeres tienen menos recursos que los hombres, les resulta más difícil aprovechar las nuevas oportunidades que brinda el comercio y adaptarse a los cambios generados por las reformas del comercio. El objetivo de esta sección es demostrar que las políticas económicas y las reformas conexas no son neutrales en términos de género. Es preciso prestar atención en la configuración de políticas e intervenciones complementarias, con el fin de mitigar las repercusiones adversas y promover ajustes equitativos de género. En la Sección 5 se describen muchos de los canales en los que interactúan las políticas comerciales con la perspectiva de género. Pero antes, tenemos que explicar con más detalle las

definiciones y mediciones de "igualdad (o desigualdad) de género" (Sección 3), por un lado, y el "comercio" y la "política comercial" (Sección 4), por otro lado.

3 Medidas de igualdad (o desigualdad) de género

En esta sección se proporciona un resumen de varios indicadores que se utilizan en la actualidad para medir la desigualdad de género. Solo nos centramos en indicadores específicos y no examinamos índices agregados,¹⁶ dado que los índices compuestos tienen un uso limitado en los análisis que tienen por objeto desentrañar los múltiples efectos distributivos de los cambios inducidos por el comercio, que es el objetivo de este manual didáctico.

Recuadro 4

Instrumentos internacionales y objetivos relacionados con la igualdad de género

Por Género se entienden las diferencias creadas a nivel social entre hombres y mujeres. Estas diferencias varían de una sociedad a otra, cambian con el tiempo y definen quién tiene poder e influencia sobre qué.

La Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer (CEDAW) fue firmada por los gobiernos en 1979, entró en vigor en 1981 y cuenta en la actualidad con 187 Estados Parte. La CEDAW es el primer instrumento jurídicamente vinculante que adopta un enfoque integral para prohibir la discriminación contra la mujer en todos los ámbitos, por lo que se considera que es un logro importante.

La Declaración y Plataforma de Acción de Beijing (BDPfA) fue firmada por 189 gobiernos en 1995. La BDPfA es el primer instrumento jurídico internacional que recoge un plan de acción detallado que establece estrategias destinadas a garantizar la igualdad y derechos humanos plenos para las mujeres en 12 áreas que suscitan preocupación: la pobreza, la educación y formación, la salud, la violencia contra las mujeres, los conflictos armados, la economía, el poder y la toma de decisiones, los mecanismos institucionales para empoderar a las mujeres, los derechos humanos, los medios de comunicación, el medioambiente y las niñas.

El ODM3 es el Objetivo de Desarrollo del Milenio que se centra específicamente en la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres. Este objetivo 3 tiene por objeto "[e]liminar las desigualdades entre los géneros en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza antes de finales de 2015". Este objetivo se mide como el porcentaje de escolarización de niñas en comparación con el de niños en educación primaria, secundaria y superior. Los otros tres indicadores añadidos al ODM3 son: la proporción de mujeres alfabetizadas en comparación con los varones, con edades comprendidas entre 15 y 25 años de edad, la proporción de mujeres que tienen un empleo asalariado en el sector no agrícola y la proporción de escaños ocupados por mujeres en los parlamentos nacionales. El ODM3 ha sido objeto de algunas críticas por su interpretación estrecha (principalmente social) de la igualdad de género y del empoderamiento de las mujeres, y por la limitada atención prestada a las repercusiones de los factores económicos sobre el bienestar de las mujeres.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Es importante aclarar la diferencia que hay entre igualdad de género y empoderamiento de las mujeres; los dos conceptos están estrechamente relacionados pero son distintos. La igualdad de género se refiere a la situación de las mujeres en comparación con la situación de los hombres, mientras que el empoderamiento se refiere a si las mujeres tienen capacidad para controlar sus vidas y si tienen opciones y alternativas en la toma de decisiones prácticas y estratégicas. Por ejemplo, se puede empoderar a las mujeres permitiéndoles tomar sus propias decisiones con respecto al uso de sus recursos e ingresos (empoderamiento económico); acceder a estudios de buena calidad (empoderamiento social) y participar en la vida política (empoderamiento político). El empoderamiento de las mujeres es un concepto más controvertido y más difícil de medir que la igualdad de género porque implica muchas dimensiones complejas, tales como las normas y las instituciones sociales, que son altamente específicas para cada contexto.

3.1 Tres áreas de indicadores de igualdad de género

El Grupo de trabajo del Proyecto del Milenio sobre Educación e Igualdad de Género ha desarrollado un marco operativo útil que distingue tres áreas

de la igualdad de género: (a) las aptitudes, (b) la obtención de recursos y oportunidades y (c) la seguridad (Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005):

- (a) El área de las **aptitudes** abarca las aptitudes humanas básicas, tales como los conocimientos y la salud. Son fundamentales para el bienestar personal y generan las condiciones previas necesarias para participar en la producción y toma de decisiones económicas. Generalmente se miden con diferentes indicadores de educación, salud y nutrición.
- (b) El área de la **obtención de recursos y oportunidades** trata de las condiciones que permiten a las personas ganarse un sustento adecuado para ellas y sus familias con la obtención de recursos y activos económicos, y con la toma de decisiones políticas. Las tierras, otros bienes y las infraestructuras son medidas de los activos económicos. En general, se utilizan los ingresos y el empleo como medidas de la obtención de recursos económicos. La participación de las mujeres en puestos directivos y posiciones de liderazgo en cooperativas, empresas y órganos rectores puede ser tomada como un indicador de oportunidades políticas.

(c) El área de la **seguridad** hace referencia a la vulnerabilidad a la violencia y los conflictos. La violencia y los conflictos causan daños físicos y psicológicos, y socavan la capacidad de personas y comunidades para realizar su potencial. Se puede medir la seguridad con indicadores tales como la prevalencia del delito de violación, el acoso sexual o la trata de mujeres.

En el Módulo 3 se recuerda y se utiliza este marco para esbozar patrones de desigualdad de género que pueden influir en la competencia de las exportaciones de un país.

3.2 Medidas relativas y absolutas de la desigualdad de género

Las desigualdades de género pueden medirse en términos relativos y absolutos.

En términos relativos, la desigualdad de género puede evaluarse de diferentes maneras, entre otras:

Un método consiste en construir una relación de logros de las mujeres en comparación con los hombres que puede ser llamado índice de paridad de género (IPG). Se calcula de la siguiente manera:

$$IPG_i^t = \frac{M_i^t}{H_i^t} \quad (1)$$

donde M_i^t y H_i^t son los valores femeninos y masculinos del indicador i en el tiempo t , respectivamente. Generalmente se utiliza el IPG para medir el acceso relativo de hombres y mujeres a la educación; por ejemplo, se pueden computar índices de paridad de género para las tasas de escolarización, las tasas de finalización de estudios y

las tasas de alfabetización. El IPG de las tasas de escolarización, por ejemplo, se calcula dividiendo la tasa de escolarización femenina por la tasa de escolarización masculina para un nivel determinado de educación. Un IPG de 1 indica que hay paridad entre los sexos. Un IPG que varía entre 0 y 1 indica una desventaja para las mujeres.¹⁷

Un segundo enfoque es calcular la brecha relativa como la diferencia entre el número de hombres y mujeres de un determinado indicador (por ejemplo, las tasas de alfabetización, las tasas de empleo, etc.), que en porcentaje es el resultado de la siguiente fórmula:¹⁸

$$\text{Brecha relativa}_i^t = \frac{H_i^t - M_i^t}{H_i^t} * 100 \quad (2)$$

donde H_i^t y M_i^t se definen como figura *supra*. También se puede medir la brecha relativa en términos de salarios y, en este caso, se refiere generalmente a la brecha salarial de género (o brecha de remuneración de género). Esta medida relativa de la desigualdad de género ha sido objeto de muchos estudios, especialmente con respecto a los efectos del comercio que tienen un componente de género. En el Módulo 2 se explican los mecanismos de transmisión del comercio al género y la brecha salarial de género. Para establecer el contexto de ese análisis, véase el Recuadro 5, que presenta una descripción detallada de la brecha salarial de género.

En términos absolutos, se puede calcular la desigualdad de género como la diferencia absoluta entre el número de hombres y mujeres en una esfera determinada de sus vidas económicas y sociales (por ejemplo, la escolarización); se calculará restando el número de mujeres del número de hombres.

Recuadro 5

Brecha salarial de género

La brecha salarial de género es una medida relativa de la desigualdad de género en los ingresos. Es la diferencia entre el salario medio masculino y femenino expresada como un porcentaje del salario medio masculino. En la ecuación (2) que figura más arriba, el indicador i representa, por lo tanto, los salarios medios. En este sentido, la brecha salarial de género indica la desventaja o ventaja que tienen las mujeres en términos de ingresos medios de los hombres. Por ejemplo, una brecha salarial de género del 30 por ciento indica que las mujeres ganan un 30 por ciento menos que los hombres y que, por tanto, están en posición de desventaja; una brecha salarial de género de -10 por ciento indica que las mujeres ganan un 10 por ciento más que los hombres y que, por tanto, están en posición de ventaja. Esta es la brecha salarial de género total observada, que la literatura especializada generalmente denomina "brecha salarial de género pura".

Sin embargo, para entender plenamente lo que es la brecha salarial de género y cómo medirla, se necesitan otras aclaraciones. Los investigadores y analistas utilizan y miden la brecha salarial de género de diferentes maneras según la finalidad de su estudio y la disponibilidad de datos. Esta explicación intenta brindar al lector algunas aclaraciones siguiendo dos pasos.

Recuadro 5

Brecha salarial de género

El primer paso es identificar la composición de la brecha salarial de género o la clase de medida de los salarios que se quiere usar. Generalmente, si se dispone de datos, la mejor medida que se puede utilizar serían los salarios por hora. Dado que las mujeres trabajan menos horas que los hombres, la utilización de salarios mensuales o semanales podría sesgar (e inflar) la brecha salarial de género. La utilización del salario por hora no solo tiene más sentido en términos estadísticos, porque corregimos la brecha salarial de género por horas trabajadas, sino que también puede revelar las mejoras reales que han conseguido las mujeres en el mercado de trabajo.

El segundo paso es descomponer las diferencias salariales de género puras en un componente explicado y otro sin explicar (o residual). El componente explicado es aquella parte de la brecha salarial de género que puede ser explicada por factores que influyen en los salarios de los trabajadores y que son distintos de las horas trabajadas, entre otros: las variables de capital humano, como los estudios, experiencia, profesión y situación sindical. El componente sin explicar o residual indica la porción de la brecha salarial de género que permanece sin explicar después de este ejercicio y que se atribuye a la discriminación de género o a variaciones del mercado de trabajo que son difíciles de explicar. Por ejemplo, la segregación del mercado de trabajo desempeña un papel importante en la brecha salarial de género. En un estudio sobre Madagascar (Nicita, 2006), por ejemplo, se constató que la industria textil contrataba por igual hombres y mujeres cualificados cuando se expandía y pasaba a ser competitiva en el plano internacional. Sin embargo, mientras que los hombres conseguían puestos altamente cualificados y mejor remunerados, las mujeres se concentraban en los nodos más bajos de la producción textil. Como consecuencia, aumentó la brecha salarial de género. Se han desarrollado diferentes técnicas estadísticas para descomponer las diferencias salariales de género en sus partes explicada y sin explicar (véase, por ejemplo, Juhn y Murphy, 1989, o la descomposición de Blinder-Oaxaca de 1973).

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Parece ser que las proporciones de mujeres comparadas con las de hombres, en las que se basa el primer método, son las que más se utilizan para medir las disparidades de género. Sin embargo, es importante ser consciente de los inconvenientes de esos indicadores. Un problema que presentan las proporciones es que se pueden dar algunos casos en los que una proporción de uno que indique paridad de género sea engañosa. Por ejemplo, Klasen (2004) observó que la proporción de una tasa de 1 en las tasas de mortalidad infantil en realidad sería un ejemplo de prejuicio de género a favor de los hombres en lugar de ser un ejemplo de igualdad de supervivencia, ya que es bien sabido que las mujeres disfrutaban de una ventaja de supervivencia biológica sobre los varones en la infancia. Una limitación más grave aún es que las proporciones no dicen nada sobre el contexto en el que ocurre el cambio y la dirección que toman sus distintos componentes. Para una interpretación exacta de los cambios en las proporciones, es preciso disponer de información sobre los datos utilizados para interpretar las distintas medidas. Tomando como ejemplo la proporción que hay entre los salarios de hombres y mujeres, los aumentos en los porcentajes de los salarios de las mujeres en comparación con los de los hombres no se derivan necesariamente de una subida de los salarios femeninos, sino que pueden ser resultado, por ejemplo, de una bajada de los salarios masculinos, mientras que los

salarios de las mujeres permanecen constantes, o de una bajada de los salarios femeninos y masculinos, en la que los salarios masculinos bajan más rápido. Sin información complementaria, el investigador no podrá decir nada sobre si las mejoras en las proporciones reflejan subidas de los salarios de las mujeres (efecto buscado) o bajadas de los salarios de los hombres (efecto no buscado). Por lo tanto, una correcta interpretación de las proporciones requiere que se analicen las tendencias de los indicadores subyacentes.

A diferencia de las medidas relativas, las medidas absolutas utilizan un umbral fijo que sirve de referencia para medir los resultados. Por ejemplo, la mortalidad materna se mide teniendo en cuenta el índice de referencia de máximo rendimiento, es decir, el país con la tasa de mortalidad más baja.

3.3 Disponibilidad y calidad de los datos desglosados por sexo

Las mejores fuentes de datos desglosados por sexo son las encuestas de hogares y encuestas de población activa. Mientras que las encuestas de hogares proporcionan amplia información sobre las condiciones de vida de la familia, así como datos sobre la edad, el estado civil, el papel en la familia, el nivel de estudios, la situación laboral, los ingresos y los gastos de cada miembro del hogar; las encuestas de población activa

se concentran en las estadísticas del mercado de trabajo (que también pueden ser recabadas por las encuestas de hogares), tales como los salarios, las horas trabajadas y la afiliación sindical de las personas. Normalmente, las oficinas nacionales de estadística diseñan y llevan a cabo las encuestas de hogares y de población activa, aunque hay algunas encuestas patrocinadas por organizaciones internacionales (como la Encuesta Permanente sobre las Condiciones de Vida (EPCV) del Banco Mundial). Este módulo no tiene por objeto enunciar todas las fuentes disponibles de datos desglosados por sexo, pero nos gustaría tranquilizar al lector acerca de la cuestión de la falta de uniformidad de los datos planteada en la Sección 2. A pesar de la parquedad de datos y la falta de normalización entre países, que podrían restringir la capacidad de elaborar indicadores de género adecuados para su uso en iniciativas de investigación y políticas con conciencia de género, los países en desarrollo están reforzando su capacidad para elaborar fuentes válidas de estadísticas desglosadas por sexo. Cabe esperar que, en pocos años, dispondremos de mejores datos, tanto en términos de cantidad como de calidad, en todas las áreas de desigualdad de género. Hasta el momento, el problema de la disponibilidad de datos es más agudo en algunas áreas que en otras (y en algunas regiones en desarrollo más que en otras). El área de la capacidad contiene el

mayor número de indicadores comparables entre países. Sin embargo, se dispone de muy pocos indicadores fiables en el área de la seguridad, y las lagunas de datos también son frecuentes en el área de las oportunidades económicas. Por ejemplo, el reciente informe sobre los progresos en las estadísticas de *Mujeres del mundo* (ONU DAES, 2010) muestra que la mayoría de los países del África Subsahariana y Asia Meridional no tienen datos sobre la proporción de mujeres que tienen trabajos asalariados no agrícolas, y tienen aún menos información sobre los ingresos relativos de las mujeres.

Además, un problema frecuente que presentan muchas estadísticas de países con bajos ingresos, sobre todo en el área del empleo, es que carecen del nivel de desglose sectorial (en la agricultura, así como en la manufactura) que se utiliza comúnmente en las clasificaciones comerciales. Esto socava la capacidad de llevar a cabo evaluaciones integrales de las repercusiones de género de la liberalización del comercio, por ejemplo. Otras limitaciones más generales que tienen las encuestas de hogares y de población activa en la actualidad son la irregularidad con que informan sobre aspectos cualitativos del trabajo, tales como las condiciones del lugar de trabajo, las prestaciones, las jornadas de trabajo y los ingresos.

Recuadro 6

La categoría de los hogares encabezados por mujeres

Frecuentemente se recaban datos desglosados por sexo con arreglo a la distinción entre hogares encabezados por mujeres y hogares encabezados por hombres. Con frecuencia, estos datos son las únicas fuentes disponibles para llevar a cabo un análisis con conciencia de género; sin embargo, hay que ser cautos al utilizarlos.

Los hogares encabezados por mujeres pueden comprender diferentes situaciones: hogares unipersonales, hogares donde el único adulto es una mujer u hogares en los que hay dos adultos – un hombre y una mujer – y la mujer es el cabeza de familia. Además, las mujeres pueden encabezar un hogar de forma regular o temporal si su pareja masculina solo está temporalmente ausente.

Tradicionalmente, se considera que el cabeza de familia es la persona económicamente responsable del hogar y que toma decisiones al respecto. Sin embargo, este concepto pierde su relevancia en circunstancias en que ambos cónyuges o las parejas proporcionan apoyo económico a la familia y ambos tienen responsabilidades y toman decisiones en el seno del hogar. La suposición de que el adulto masculino del hogar es, por defecto, el cabeza de familia es engañosa y puede distorsionar los hechos, aunque se ha utilizado con bastante frecuencia esa suposición en los análisis de género.

Utilizar diferentes criterios para identificar al cabeza de familia repercute en la manera en que se asocian diferentes tipos de hogares a diferentes tasas de pobreza. Por ejemplo, los datos de Panamá, basados en la EPCV de 1997, distinguen tres tipos diferentes de hogares encabezados por mujeres, a saber: (a) los hogares de los que las mujeres informaron que eran el cabeza de familia; (b) los hogares donde las mujeres se definieron como "potenciales" cabezas de familia, dado que no había en ellos hombres adultos; y (c) los hogares en los que una mujer trabajaba más de la mitad del total de horas de trabajo de ese hogar. Según el análisis, la superposición de las tres categorías de hogares era baja y las tasas de pobreza correspondientes eran diferentes: el 29 por ciento de hogares encabezados por mujeres, según declaración de las propias mujeres; el 23 por ciento de hogares "potencialmente" encabezados por mujeres; y el 21 por ciento de hogares que dependían principalmente del trabajo de una mujer.

Fuente: DAES (2010).

3.4 Indicadores de género para el empleo, los ingresos y los activos

En el resto de esta sección se analizan los puntos fuertes y débiles de algunas variables seleccionadas en el área de las oportunidades económicas, que son los indicadores más utilizados en los estudios de la relación entre el género y el comercio. Sin embargo, otros indicadores de bienestar, tales como el nivel de estudios o el estado de salud, también son relevantes para entender las interacciones entre las diferencias de género y los cambios comerciales. Se invita al lector a consultar fuentes como Buvinic *et al.* (2008) para obtener una extensa lista y un examen integral de todos los indicadores que han utilizado las Naciones Unidas y otros organismos especializados para monitorear la igualdad de género a nivel mundial. Las Naciones Unidas también han compilado un "conjunto mínimo" de 52 indicadores de género en diferentes áreas, con inclusión de la estructura económica y la salud, y han creado un directorio de Recursos de las Naciones Unidas en materia de Género y Asuntos de la Mujer que los lectores interesados pueden explorar.¹⁹

Se pueden utilizar varios indicadores para captar la desigualdad de género en el ámbito de las oportunidades económicas (véase el Cuadro 3 donde se presenta un resumen de estos indicadores). En el caso del trabajo remunerado, entre esos indicadores figuran la participación de la población activa, la participación femenina en el empleo remunerado no agrícola y el desempleo. En el caso del trabajo no remunerado, entre los indicadores cabe mencionar las cuotas masculinas y femeninas de tiempo no de mercado dedicado a los cuidados. Los indicadores que captan las condiciones del trabajo, y su desempeño, son las cuotas masculinas y femeninas en el empleo vulnerable, la segregación profesional y los ingresos que tienen los hombres y las mujeres. Otros indicadores relativos a la obtención de recursos pueden consistir, entre otros, en el derecho a la propiedad de la mujer y su control de los activos productivos, como las tierras o la vivienda. A continuación se examinan de manera más detenida algunos de estos indicadores.

(a) La **tasa de participación en la población activa** es uno de los indicadores más utilizados en materia de desigualdad de género en el trabajo remunerado. La tasa mide el número de personas en la población activa como porcentaje de la población en edad de trabajar y, por lo general, se desglosa por sexo y edad. Incluye tanto a quienes tienen trabajo, como a quienes están desempleados pero buscan trabajo. Por lo general, se entiende por

"personas en edad de trabajar" a las personas con edades comprendidas entre 15 y 64 años. No obstante, esta medida no dice nada acerca de la calidad del trabajo y no da ninguna indicación sobre si las mujeres entran en el mercado de trabajo remunerado por elección propia o por necesidad. Una mayor participación de las mujeres en la población activa remunerada puede reflejar que las mujeres han optado libremente por aprovechar nuevas oportunidades, pero también puede representar una "venta urgente" de trabajo para aquellas mujeres que se ven obligadas a aceptar puestos de trabajo como consecuencia de la caída de ingresos de otros miembros del hogar. Otro posible inconveniente está relacionado con el hecho de que los datos de participación en la población activa podrían omitir el conteo de trabajadores que solo trabajan algunas horas o que lo hacen en sus hogares. Este tipo de trabajos los suelen desempeñar con mayor frecuencia las mujeres que los hombres.

(b) La **participación femenina en el empleo remunerado no agrícola** se calcula dividiendo el número de mujeres que tienen trabajos remunerados no agrícolas por el número total de personas que tienen trabajos remunerados en el sector no agrícola, y se utiliza para vigilar el progreso en la consecución del ODM3. Un problema es que, en muchos países, especialmente en Asia Meridional y en el África Subsahariana, el empleo asalariado no agrícola representa solo una pequeña parte del empleo total. Además, esta medida no tiene en cuenta la calidad del trabajo. Por ejemplo, no revela los diferentes tipos de empleo asalariado no agrícola, algunos de los cuales (por ejemplo, los servicios domésticos) pueden ser peores que el trabajo agrícola en términos de ingresos o protección social. Si el aumento de la proporción de mujeres que tienen trabajos precarios y poco productivos es lo que impulsa el aumento del empleo no agrícola femenino, no se debería, evidentemente, interpretar este dato como emancipador para las mujeres.

(c) El **trabajo no remunerado** está clasificado por el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas de 1993 en tres categorías: (a) las tareas del hogar, el cuidado de los hijos y otros servicios relacionados con la familia no reconocidos por el Sistema de Cuentas Nacionales como actividad económica; (b) las actividades de subsistencia y que no sean de mercado, como la producción agrícola para el consumo familiar y la renta imputada a las viviendas ocupadas por sus propietarios; y (c) las empresas familiares que producen para el

mercado en las que más de un miembro del hogar tiene un trabajo no remunerado. Un indicador de las brechas de género en el trabajo no remunerado podría ser la proporción de horas de trabajo femenino por semana dedicadas a un trabajo no remunerado en comparación con las horas de trabajo masculino por semana dedicadas a un trabajo no remunerado. Una proporción mayor de 1 significaría que las mujeres hacen más este tipo de trabajo que los hombres. Como ya se ha mencionado en esta Sección, cada vez se recaban más datos de uso del tiempo, que son esenciales para interpretar el indicador de las brechas de género en el trabajo no remunerado, en los países en desarrollo. Sin embargo, estos datos no están, lamentablemente, disponibles de manera regular y rara vez se actualizan de manera periódica.

- (d) Las **tasas de desempleo**²⁰ desglosadas por sexo son importantes indicadores del desempeño del mercado de trabajo en los países industrializados, pero son mucho menos útiles en las economías de bajos ingresos, donde la mayoría de la población tiene un trabajo informal o por cuenta propia. El desempleo tiene diferentes significados en los países que tienen un seguro de desempleo, en comparación con aquellos que no lo tienen. En estos últimos, la mayoría de la gente no puede permitirse el lujo de estar desempleada. Este es el caso de la mayoría de los países de las regiones menos desarrolladas donde el desempleo visible puede ser bajo, pero a menudo está enmascarado como una forma de subempleo. Además, es posible que los trabajadores desalentados dejen de buscar trabajo y, por lo tanto, estén excluidos del recuento de la tasa de desempleo. Ambos efectos, de subempleo y de trabajadores desalentados, posiblemente tengan patrones de género diferenciados en cada país, e incluso en el seno de los países.
- (e) La **segregación profesional** (es decir, la separación de mujeres y hombres en diferentes

profesiones) puede reflejar la diferencia de oportunidades que se proponen a los trabajadores y a las trabajadoras, y puede ser útil para captar la rigidez de las jerarquías profesionales y de las promociones laborales para las mujeres. La segregación profesional se suele medir por el índice de disparidad (ID). Este índice puede variar de 0 (sin segregación, lo que implica un porcentaje igual de mujeres en cada profesión) a 1 (segregación máxima, lo que implica que todas las trabajadoras tienen profesiones en las que no hay trabajadores masculinos) y se mide como la suma de la diferencia absoluta de distribución de mujeres y hombres en las distintas profesiones. Se calcula de la siguiente manera:

$$ID = \frac{1}{2} \sum \left| \frac{H_i}{H} - \frac{M_i}{M} \right| \quad (3)$$

H_i es el número de hombres en la profesión i , H es el número de hombres en la población activa, M_i es el número de mujeres en la profesión i , y M es el número de mujeres en la población activa. El resultado del índice se puede interpretar como el porcentaje de trabajadores que tendrían que cambiar de trabajo para obtener una distribución equitativa del empleo. El índice de disparidad no mide la discriminación en sí misma, sino más bien la tendencia de los mercados de trabajo a estar segmentados por género. Otro inconveniente relacionado con la disponibilidad de los datos es que la segregación profesional puede no abarcar el empleo informal.

Una buena fuente de datos sobre la segregación profesional es la base de datos de la OIT SEGREGAT, que contiene estadísticas de empleo por profesiones detalladas por sexo (véase el Recuadro 7). Aunque se proporciona información sobre el empleo de más de 80 países desarrollados y en desarrollo, los datos no siempre son comparables entre países y momentos concretos debido a las diferencias en las fuentes de datos, la cobertura de los datos y las clasificaciones nacionales utilizadas en los países.

Recuadro 7

Base de datos SEGREGAT de la OIT

La base de datos SEGREGAT de la OIT recoge información sobre el empleo desglosada por sexo en el nivel profesional de tres dígitos. Se presentan estadísticas en diferentes clasificaciones profesionales en función de cómo se recopilan los datos por cada país; sin embargo, en el caso de la mayoría de los países, la información sobre el empleo está disponible en el nivel profesional de tres dígitos de CIUO-88.²¹ Se determina el empleo en función del número total de personas empleadas y en busca de empleo (dependiendo de la fuente de información de cada país) en una profesión específica.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

- (f) Los **ingresos** son un factor clave que afecta a la desigualdad de oportunidades económicas. La brecha salarial de género entra en esta categoría y, como se mencionó anteriormente, refleja las desigualdades que afectan casi siempre a las mujeres. En particular, los ingresos de las mujeres tienden a ser más bajos que los de los hombres debido a la segregación profesional en los puestos peor remunerados o a la discriminación directa en los ingresos. Sin embargo, la brecha salarial también puede reflejar decisiones personales: las mujeres a menudo están dispuestas a aceptar salarios más bajos como resultado de unas aspiraciones menos ambiciosas en términos de ingresos. Una de las principales desventajas de la brecha salarial de género es que pocos países proporcionan datos sobre los ingresos desglosados por sexo. Cuando existen, la mayor parte solo reflejan el trabajo no agrícola y, a menudo, solo en el sector manufacturero formal. Por ejemplo, no se suele disponer de información precisa sobre la remuneración del empleo informal. La comparabilidad de los datos salariales entre países se ve afectada, además, por la inclusión o exclusión de la remuneración de horas extraordinarias, primas, pagos en especie y otras prestaciones, así como la unidad de tiempo utilizada. En la mayoría de los casos, los datos sobre los ingresos hacen referencia a los ingresos medios por mes, lo que complica aún más la comparación entre los salarios masculinos y femeninos cuando no se tienen datos sobre las horas de trabajo, ya que las mujeres suelen trabajar diferentes horas que los hombres. La restricción de datos sobre los salarios desglosados por género es un problema grave que socava el análisis de las tendencias con el transcurso del tiempo y entre países.
- (g) **Distribución de activos:** En las sociedades agrícolas, la obtención de activos, como las tierras y el crédito, puede ser más relevante como indicador de la igualdad de género que los salarios y el empleo (según señala Agarwal, 2003). Sin embargo, los datos desglosados por sexo sobre la distribución de la propiedad de las tierras y la vivienda o la obtención de crédito son aún más irregulares que los datos sobre los salarios. En África y Asia, la mayor parte de la información sobre la distribución de la propiedad de la tierra por género procede de encuestas de hogares dispersas. Algunas de las Encuestas Permanentes sobre las Condiciones de Vida llevadas a cabo por el Banco Mundial incluyen preguntas sobre la propiedad individual de las tierras, pero la frecuencia es baja. Aun cuando se dispone de datos jurídicos sobre el derecho de las mujeres a las tierras, los títulos de la vivienda o la obtención de crédito, no son suficientes para evaluar si tienen control sobre dichos recursos en la práctica, debido a las presiones y las convenciones sociales. Se han puesto en marcha iniciativas para apoyar la revisión de la definición de productor agrícola en los censos agrícolas con el fin de permitir la recopilación de datos que reflejen la posibilidad de propiedad múltiple de la tierra y la toma de decisiones múltiple en los hogares rurales (FAO, 2010). Este es un paso prometedor, pero, por el momento, las evaluaciones de la igualdad de género en las economías basadas en la agricultura siguen siendo difíciles.

Cuadro 3

Resumen de los indicadores de género en el empleo, los ingresos y los activos

Indicador	Categoría	Área	Descripción	Puntos fuertes	Puntos débiles
Índice de población económicamente activa (IPEA)	Trabajo asalariado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$IPEA_i^t = \frac{NEG_i^t + D_i^t}{POB_i^t} * 100$ <p> NEG_i^t = número de empleados de género i en el momento t D_i^t = número de desempleados que buscan empleo de género i en el momento t POB_i^t = población en edad de trabajar de género i en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> El indicador más utilizado de la desigualdad de género en el trabajo remunerado Disponibilidad de los datos 	<ul style="list-style-type: none"> No hay datos sobre la calidad del trabajo No se tiene en cuenta a los trabajadores que solo trabajan algunas horas o a los trabajadores domésticos
Porcentaje de mujeres en empleos remunerados fuera del sector agrícola (FPNAE)	Trabajo asalariado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$FPNAE^t = \frac{FNAE^t}{NAEMP^t} * 100$ <p> $FNAE^t$ = número de mujeres en empleos remunerados fuera del sector agrícola en el momento t $NAEMP^t$ = número total de personas con empleo remunerado fuera del sector agrícola en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> Vigila los avances del ODM₃ 	<ul style="list-style-type: none"> No capta la calidad del trabajo En los países en desarrollo, el trabajo remunerado fuera del sector agrícola solo representa una pequeña fracción del empleo
Relación de trabajo doméstico (RTD)	Empleo no remunerado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$RTD^t = \frac{DM^t}{DH^t}$ <p> DM^t = horas por semana que las mujeres dedican a tareas del hogar en el momento t DH^t = horas por semana que los hombres dedican a tareas del hogar en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> Explica la parte del trabajo doméstico que recae de manera desproporcionada sobre las mujeres 	<ul style="list-style-type: none"> No es fácil obtener encuestas de uso del tiempo, que pocas veces están actualizadas
Tasas de desempleo (TD)	Trabajo remunerado y no remunerado	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$TD_i^t = \frac{D_i^t}{NEG_i^t + D_i^t}$ <p> D_i^t y NEG_i^t como figura <i>supra</i> </p>	<ul style="list-style-type: none"> Indicador importante del empleo y el desempleo, sobre todo en países desarrollados 	<ul style="list-style-type: none"> No tiene en cuenta los trabajadores por cuenta propia, trabajadores con subempleo o los que trabajan en el sector informal
Índice de disparidad (ID)	Segregación profesional	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$ID = \frac{1}{2} \sum \left \frac{H_i}{H} - \frac{M_i}{M} \right $ <p> H_i = proporción de hombres que desempeñan la profesión i M_i = proporción de mujeres que desempeñan la profesión i H = número de hombres que forman parte de la población activa M = número de mujeres que forman parte de la población activa </p>	<ul style="list-style-type: none"> Mide la distribución de profesiones entre géneros 	<ul style="list-style-type: none"> No se trata exactamente de una medida de la discriminación Disponibilidad de los datos No tiene en cuenta el empleo informal
Brecha salarial de género (BSG)	Ingresos	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)	$BSG = \frac{S_h^t - S_m^t}{S_h^t} * 100$ <p> S_h^t = salarios (por hora) de los hombres en el momento t S_m^t = salarios (por hora) de las mujeres en el momento t </p>	<ul style="list-style-type: none"> Transmite el grado de discriminación de género en los salarios cuando se controlan con precisión las variables de capital humano 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad de los datos Puede no captar la desigualdad de género en las economías basadas en la agricultura
Distribución de activos	Obtención de recursos	Acceso a recursos y oportunidades (económicas)		<ul style="list-style-type: none"> Medida más exacta de la desigualdad de género para las economías agrícolas 	<ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad de los datos

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

4 Comercio: Definición y medición

En la sección anterior, hemos visto que se pueden definir y medir las (des)igualdades de género de diversas maneras. En esta sección se analiza el concepto de "comercio"; su objetivo es aclarar lo que identificamos como comercio y cómo se puede medir. De hecho, solo examinando la literatura especializada sobre comercio y género, se puede constatar que existen muchas interpretaciones diferentes del comercio según el propósito del estudio, y que el uso de una medida u otra a veces puede conducir a conclusiones muy diferentes. Por lo tanto, es importante ser claro acerca de qué medida del comercio se está utilizando y ser conscientes de que la validez de las afirmaciones depende de la elección del indicador. En el resto de este manual didáctico, también utilizaremos el término "comercio" para referirnos a fenómenos diferentes. Pero antes de explicar qué entendemos por comercio, conviene primero hacer algunas distinciones primordiales y esclarecer los diferentes niveles de análisis involucrados.

4.1 Algunas distinciones preliminares

En primer lugar, es importante distinguir entre "comercio" y "política comercial". Por "comercio" se entiende el flujo internacional de bienes y servicios, o el intercambio de bienes y servicios a través de fronteras internacionales. Por "política comercial" se entienden las leyes, reglamentos y requisitos que inciden en el comercio. Ambos conceptos merecen un examen más detenido

4.1.1 Comercio

Al evaluar la relación entre comercio y género, se tienen frecuentemente en cuenta dos aspectos estructurales del comercio, juntos o por separado: el grado de apertura comercial de una economía y los patrones de transformación estructural en la composición del comercio.

(a) Apertura comercial

La primera cuestión – la apertura comercial, o más precisamente, la "apertura comercial en la práctica" – indica el grado de integración de un país en la economía mundial. En otras palabras, la apertura comercial mide la importancia de las transacciones internacionales en relación con las actividades nacionales y generalmente se mide por los volúmenes comerciales reales en un período concreto de tiempo. Entre los indicadores específicos, figuran tanto las exportaciones como

las importaciones, o ambas;²² que se pueden registrar en términos absolutos o como porcentaje del producto interior bruto (PIB) de un país.

Es preciso mantener la diferenciación entre la apertura comercial "en la práctica" y la noción de la "apertura política", aunque estén relacionadas (véase el Cuadro 4). La apertura política depende de la existencia y el alcance de las medidas destinadas a restringir o aumentar el comercio (McCulloch *et al.*, 2001), un tema que se examina a continuación en el epígrafe "política comercial". Algunos de los indicadores más comúnmente utilizados incluyen niveles de aranceles medios simples o ponderados en función del comercio, aranceles recaudados, tasa efectiva de protección, obstáculos no arancelarios y varios índices compuestos. La apertura en la práctica no está ligada necesariamente a la apertura política del comercio, dado que también puede ser resultado de factores ajenos a la política, como el tamaño del país, la dotación de recursos naturales y otros determinantes de la ventaja comparativa²³ (McCulloch, 2001). Por esta razón es importante reconocer la diferencia entre las dos medidas. Puede ocurrir que los gobiernos no sean capaces de determinar o controlar la apertura en la práctica. El aumento o la reducción de las importaciones y exportaciones no es necesariamente resultado de las políticas. La geografía, el tamaño y los ingresos son determinantes importantes del sector externo de un país también. Por ejemplo, el comercio en general representa una proporción mucho mayor del PIB en los países pequeños que en los países grandes. Los países que están abiertos en la práctica pueden no estar abiertos en términos políticos y viceversa. Además, puede ocurrir que la política comercial no dé lugar a los resultados comerciales deseados por varios motivos. Entre ellos, infraestructuras físicas limitadas (tales como puertos y carreteras), débil capacidad productiva y falta de recursos y medidas para estimular su desarrollo, mercados distorsionados, acceso restringido a la información y los recursos productivos, etc. La mayoría de estos obstáculos afectan en particular a las mujeres vulnerables. Examinaremos este punto con más detenimiento en los próximos módulos, en concreto en el Módulo 3. También pueden existir obstáculos a nivel internacional (y que están fuera del control del gobierno de un país), como cuando el acceso a los mercados está restringido por los interlocutores comerciales, la volatilidad de los precios mundiales de la principal exportación del país es alta, o aumenta la competencia con otros países.

Cuadro 4

Medidas de la apertura comercial

Apertura en la práctica	
Medida	Definición
Volumen de exportaciones o importaciones	Volumen (en términos de cantidad o valor) de las exportaciones o las importaciones en un momento específico de tiempo, generalmente un año.
Comercio total	Suma de las exportaciones y las importaciones en un momento específico en el tiempo.
Cuota del comercio	Relación entre las exportaciones (y las importaciones) y el PIB de un país en la divisa nacional: $\text{Comercio} = \frac{\text{Exp (+Imp)}}{\text{PIB}}$ A veces no se incluyen las importaciones, dependiendo de la finalidad del análisis.
Cuotas del comercio ajustadas	Relación entre las exportaciones y las importaciones, y el PIB del país en paridad de poder adquisitivo (PPP). Esta medida es útil para corregir los diferentes precios de bienes comerciables y no comerciables en países que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo.
Tasa de crecimiento de las exportaciones/importaciones, cuota de comercio/comercio total	Cambio de un momento puntual al siguiente (generalmente un año) del correspondiente indicador.
Apertura política	
Medida	Definición
Aranceles medios (simples o ponderados en función del comercio)	Los aranceles medios simples se calculan sumando todos los aranceles y dividiéndolos por el número de categorías de importación. El promedio simple tiende a exagerar la protección; por lo tanto, se utiliza el promedio ponderado – calculado asignando como ponderación a cada arancel, el valor de las importaciones en la correspondiente categoría – para resolver este problema. Sin embargo, esto puede conducir al problema opuesto, el de infravalorar la protección, ya que, por ejemplo, los aranceles muy prohibitivos estarán infrarrepresentados.
Tasa efectiva de protección	Teniendo en cuenta los efectos de los aranceles en los insumos de la producción, así como en la producción, la tasa efectiva de protección estima cómo la estructura arancelaria de un país protege el valor añadido de las industrias en las diferentes etapas de producción. La idea es que la protección efectiva de un bien es igual a la suma de protección aplicada a sus componentes.
Cuotas de aranceles recaudados	Los aranceles recaudados, definidos como la cuota de los derechos de aduana realmente recaudados, son uno de los indicadores más directos de las restricciones al comercio. Pritchett y Sethi (1994) documentaron la amplia divergencia entre las tasas recaudadas y las tasas arancelarias oficiales, y sostuvieron que sería más adecuado utilizar las tasas recaudadas como aranceles “reales”. Es probable que la importancia de este indicador dependa de los factores que causan la divergencia entre las dos tasas.
Alcance de las restricciones cuantitativas u otras medidas no arancelarias	Otra medida es el porcentaje de mercancías comprendidas en las restricciones cuantitativas (contingentes) u otros obstáculos no arancelarios, tales como subvenciones a la exportación o incentivos a la importación.

Fuente: Basado en las definiciones de Edwards (1993) y McCulloch *et al.* (2001).

Una medida ideal de la apertura de un país sería un índice que incluyese todas las medidas que distorsionan el comercio internacional. Los investigadores han tratado de elaborar varios índices de restricción del comercio (Leamer, 1988; Sachs y Warner, 1995; Kee *et al.*, 2006, etc.) y de clasificar los países según ellos, pero el consenso emergente es que estos índices tienen importantes deficiencias.

(b) Composición estructural del comercio

Al evaluar la posición comercial de un país, es importante ir más allá de una evaluación de la apertura comercial y explorar algunos aspectos estructurales o cualitativos del comercio exterior

del país. Dos aspectos importantes en este sentido son el grado de concentración/diversificación de la exportación y la intensidad tecnológica del comercio exterior de un país. Ambos pueden tener importantes ramificaciones de género. Por ejemplo, un aumento de exportaciones que utilizan mucha mano de obra con baja intensidad tecnológica, como las prendas de vestir o la manufactura ligera de ensamblaje, a menudo va acompañado de un aumento del empleo asalariado femenino en el sector formal. Varios estudios de caso nacionales realizados por la UNCTAD (por ejemplo, sobre Lesotho y Angola) evalúan las ramificaciones de género de los cambios estructurales en la producción y el comercio.

Se capta el grado de concentración/diversificación del comercio exterior de un país a través de diferentes medidas, entre otras: el número de productos que comercializa un país a nivel internacional (una medida muy simple de diversificación); los índices de concentración, que muestran de qué manera las exportaciones y las importaciones de distintos países o de un grupo de países están concentradas en un número limitado de productos o distribuidas de manera más dispersa entre una serie de productos; y el índice de diversificación, que revela la magnitud de las diferencias entre la estructura del comercio del país o grupo de países y el promedio mundial.²⁴ Las medidas de intensidad tecnológica juntan y clasifican mercancías por contenido tecnológico.²⁵

Antes de pasar a considerar el segundo término – la política comercial – es importante recordar que existen medidas del comercio estáticas y dinámicas. Las medidas estáticas indican el estado del comercio en un momento específico, como la cantidad de volumen de exportaciones de un país en un año determinado y expresan el nivel de integración de un país. Las medidas dinámicas del comercio identifican los cambios en el comercio con el transcurso del tiempo, como la tasa de crecimiento de las exportaciones. Los cambios en el comercio pueden ser resultado de las reformas del comercio, pero también pueden reflejar cambios en los precios cuando los flujos comerciales (es decir, las exportaciones e importaciones) se miden en valores, o cambios en la política industrial del país. Los cambios en el comercio también pueden ser resultado de cambios demográficos (es decir, el crecimiento de la población se traduce en más necesidades de consumo) o de cambios en los patrones de consumo (por ejemplo, la introducción de más carne en la dieta alimenticia, que sustituye parcialmente a los cereales).

4.1.2 La política comercial

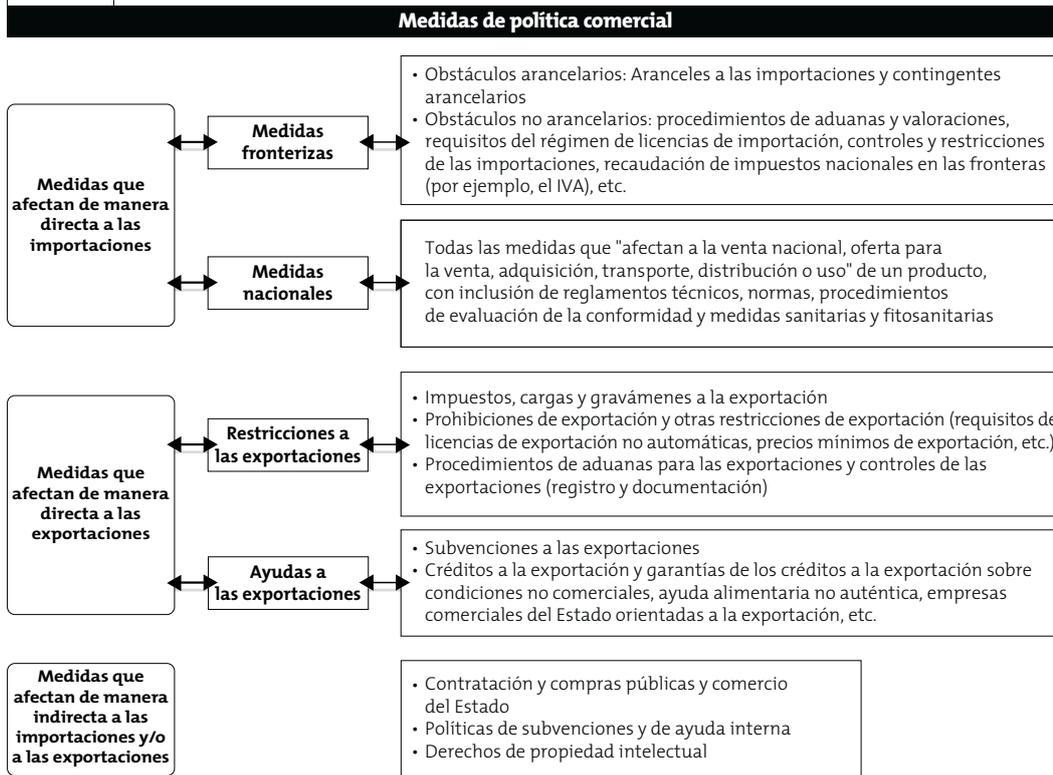
El término "política comercial", como se mencionó anteriormente, abarca leyes, reglamentos y requisitos que inciden en el comercio. A menudo hablamos de "política comercial en la práctica". De hecho, lo que importa no es la norma en sí misma, sino la forma en que se aplica la norma en la práctica.

Para fundamentar esta idea, es importante establecer una distinción entre los dos lados de la ecuación de política comercial: las medidas políticas que afectan a las importaciones, por un lado, y las medidas políticas que afectan a las exportaciones, por otro (véase el Gráfico 3). El primer tipo de medidas está relacionado con el grado de apertura comercial a las importaciones

del país o, dicho con otras palabras, el grado de acceso a los mercados que se otorga. El segundo tipo de medidas configura la competitividad de las exportaciones de un país (por ejemplo, las subvenciones a la exportación), entre otras cosas, pero también puede tener fines de política nacional, como la seguridad alimentaria (por ejemplo, restricciones a la exportación de productos básicos consumidos a nivel nacional). Para los propósitos de la política comercial, también es importante distinguir entre medidas fronterizas y medidas internas (de hecho, se trata de una distinción más bien inviable: las medidas internas a menudo se aplican en la frontera); y entre los obstáculos arancelarios y no arancelarios. También examinaremos una amplia gama de instrumentos y políticas comerciales que afectan a la producción nacional y al comercio (y que abarcan desde las ayudas internas hasta el comercio de Estado), aunque no se centren específicamente en la regulación de los flujos comerciales. La política comercial abarca todos estos aspectos, que, en la práctica, están entrelazados de manera muy compleja. También es importante destacar que el término "política comercial" es neutro en términos de dirección política: abarca tanto medidas de liberalización del comercio – dirigidas a eliminar o reducir barreras arancelarias y no arancelarias en el libre intercambio de bienes y servicios – como medidas proteccionistas.

Se pueden analizar las medidas comerciales, en particular los aranceles, a diferentes niveles de agregación. Por un lado, las medidas a nivel más agregado proporcionan información general sobre la apertura comercial del país, incluyendo de sus interlocutores comerciales, y pueden ser útiles en la fase inicial de un análisis relacionado con el comercio. Por otro lado, las medidas a nivel desagregado se centran en la apertura comercial de un país a nivel sectorial, de producto o de empresa; y esta información a micronivel es más útil para hacer un análisis detenido del comercio, como el que se hace al investigar las repercusiones distributivas diferenciadas por género del comercio. Por regla general, al examinar la política comercial de un país, debe tenerse en cuenta que "el problema está en los pormenores": lo que significa que para conseguir información significativa, deben realizarse análisis de medidas relacionadas con las importaciones y las exportaciones de manera desglosada (lo ideal sería por producto, en un nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado), teniendo debidamente en cuenta los flujos de comercio bilateral de un país (principales exportaciones e importaciones por país de destino y origen). En el Recuadro 8 figura una descripción de la clasificación de los productos comercializados.

Gráfico 3



Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Recuadro 8

Sistemas internacionales de clasificación de los productos comercializados

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) es una nomenclatura internacional para la clasificación de productos elaborado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) en 1988. Ha sido adoptado por la mayoría de países de todo el mundo y actualmente se utiliza para clasificar más del 98 por ciento del comercio mundial de mercancías. La clasificación ha sido objeto de varias actualizaciones desde sus inicios para reflejar los avances tecnológicos, los cambios de los patrones de comercio y las necesidades de los usuarios. El Sistema Armonizado abarca unas 5.300 descripciones de productos que aparecen como partidas y subpartidas, en 99 Capítulos, agrupados en 21 Secciones. A nivel internacional, el Sistema Armonizado es un sistema de codificación de 6 dígitos. Se pueden añadir dígitos adicionales a nivel nacional.

La Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) ha sido elaborada por las Naciones Unidas, con la intención de clasificar productos comercializados no solo sobre la base de sus propiedades físicas, sino también según su etapa de procesamiento, sus propiedades tecnológicas y su uso económico. El objetivo general de la CUCI es facilitar el análisis económico. La CUCI mantiene una correspondencia con el Sistema Armonizado y, por esta razón, ha sido objeto de cuatro revisiones (la cuarta revisión fue adoptada en 2006) para mantener la compatibilidad con la evolución del Sistema Armonizado. La CUCI clasifica mercancías en aproximadamente 3.000 grupos de mercancías y es menos detallada que el Sistema Armonizado.

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas.

Con la eliminación progresiva de los obstáculos comerciales formales, otros temas han ganado importancia. Entre estos cabe mencionar la facilitación del comercio, así como la supresión de restricciones no oficiales de entrada al mercado.

Según una interpretación restrictiva, la facilitación del comercio tiene por objeto simplificar los procedimientos comerciales (por ejemplo, procedimientos para el despacho de aduanas). En términos más generales, la facilitación del comercio

tiene por objeto: establecer una infraestructura relacionada con el comercio (por ejemplo, transporte y almacenamiento); prestar servicios de suministro para mejorar la capacidad productiva (por ejemplo, servicios de información de mercado o servicios de extensión agronómica); y conceder ayudas para la aplicación de las reformas de la política comercial. En la actualidad, la facilitación del comercio forma parte de la política comercial. En cierta medida, se ha producido un cambio, pasándose de poner el acento en la

política comercial de "liberalización del comercio" a la "facilitación del comercio". Por ejemplo, las ventajas que podrían obtener los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) de la firma de acuerdos de asociación europeos (AAE) con la Unión Europea están más vinculadas a la facilitación del comercio que al acceso a los mercados.²⁶ En la Conferencia Ministerial de Bali de diciembre de 2013 de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Miembros de la OMC alcanzaron un consenso en torno a un Acuerdo sobre Facilitación del Comercio como parte de un "paquete de Bali" más amplio. El acuerdo recoge disposiciones centradas en las medidas y políticas destinadas a simplificar, armonizar y normalizar los procedimientos fronterizos, junto con disposiciones sobre la asistencia técnica y la creación de capacidad en esta área.

Los obstáculos de entrada al mercado son obstáculos al comercio que surgen como consecuencia de las características estructurales de los mercados y las cadenas de suministro. De hecho, la posibilidad real de entrar en un mercado de exportación no solo depende de las regulaciones públicas que determinan las condiciones de acceso al mercado. Importantes obstáculos al comercio surgen de las condiciones de entrada impuestas por interlocutores privados, por ejemplo, un conjunto de normas privadas establecidas por grandes redes de distribución (UNCTAD, 2003). Estas cuestiones, que no entran dentro del ámbito de competencias de la OMC, posiblemente pueden abordarse en el marco de iniciativas de facilitación del comercio.

4.2 El uso del concepto de comercio

Ahora pasamos a examinar el concepto concreto de comercio utilizado en este manual didáctico.²⁷

En el Módulo 2, donde se describen los mecanismos de transmisión del comercio al género, se podrá constatar que los términos relacionados con el comercio más utilizados son:

- **Política comercial**, que se refiere a un conjunto de medidas políticas que afectan al comercio internacional, con inclusión de los cambios en las medidas arancelarias y no arancelarias. Como hemos comentado, la política comercial puede indicar una caída o un aumento de obstáculos al comercio; la decisión de un país sobre el tipo de política comercial que aplicará dependerá tanto de factores nacionales (por ejemplo, la política industrial) como de factores externos (por ejemplo, la presión de la comunidad internacional, el aumento de las exportaciones).
- **La liberalización del comercio** hace referencia a la reducción o eliminación de obstáculos al comercio en forma de medidas arancelarias y no arancelarias, con inclusión de las restricciones cuantitativas. La liberalización del comercio es una de las opciones que tiene la formulación de políticas comerciales (como opuesto al proteccionismo del comercio). Puede ser resultado de compromisos bilaterales, regionales o multilaterales adoptados por un país o puede aplicarse de manera unilateral. De acuerdo con la clasificación anterior, la liberalización del comercio entra en la categoría de "apertura del comercio en el área de la política". Sin embargo, frecuentemente se confunde la liberalización del comercio con la "apertura en la práctica" debido al efecto de causalidad que une los dos conceptos. Una reducción de los obstáculos comerciales promueve y, a menudo, da lugar a un aumento de flujos comerciales, pero, como hemos visto supra, este no es siempre el caso.
- Por **proteccionismo comercial** se entienden las restricciones a las importaciones impuestas a través de medidas arancelarias y no arancelarias para proteger a los productores nacionales de la competencia de los productos importados.
- La **integración comercial** es el proceso de aumentar la participación de un país en el mercado mundial a través del comercio, gracias a la liberalización del comercio.
- El **flujo de comercio** indica la cantidad o el valor del comercio de un país con otro país en un periodo determinado de tiempo.
- Por **cuota de comercio** se entienden las importaciones o las exportaciones (o su suma) como porcentaje del PIB.
- El **régimen comercial** son las leyes y prácticas que rigen el comercio internacional de un país.
- Hay **libre comercio** cuando se produce una situación en la que no existen obstáculos al comercio.
- El **desempeño del comercio** se cuantifica en términos de flujos de exportación. Decimos que un país ha mejorado su desempeño comercial cuando ha experimentado un aumento de la cantidad de exportaciones. Esto puede ser resultado de una reducción de los obstáculos comerciales por parte de un interlocutor comercial o de una estrategia de

crecimiento impulsada por las exportaciones, promovida por el propio país. No obstante, podría ser erróneo identificar un aumento del valor de las exportaciones con una mejora del desempeño del comercio, pues convendría analizar si lo que ha aumentado son los precios o la cantidad de exportaciones.

En el Módulo 3, donde se analizará el efecto del género sobre el comercio, nos referiremos al comercio en términos de desempeño comercial o competencia de las exportaciones. En este último caso, la competitividad de las exportaciones de un país se mide en términos de precios más bajos de sus exportaciones en comparación con los precios de sus competidores internacionales. Una mayor competitividad de las exportaciones puede dar lugar a un aumento del desempeño del comercio y a la creación de efectos secundarios positivos en la economía de un país en su conjunto. Examinaremos con más detalle este punto en el Módulo 3 y explicaremos el papel histórico que desempeña la desigualdad de género en el aumento de la competencia de las exportaciones en algunos países del Sudeste Asiático.

5 La relación entre el comercio y el género

5.1 Una relación bilateral

Los cambios en los patrones y el volumen del comercio de un país (independientemente de que sea resultado de políticas comerciales nacionales o de tendencias a nivel internacional, tales como la inestabilidad de los precios mundiales de las exportaciones e importaciones) tienen lugar en el contexto de estructuras e instituciones económicas que tienden a estar configuradas con prejuicios de género. Esto tiene dos implicaciones.

La primera implicación es que los resultados distributivos del comercio varían por género: en el seno de un país, hombres y mujeres suelen verse afectados por los cambios en los patrones y volúmenes de comercio de diferente manera, como se examina de manera pormenorizada en el Módulo 2. Además, es posible que los efectos del comercio varíen entre las propias mujeres, dependiendo de su origen étnico, edad, ingresos, nivel de estudios, condición migratoria, así como las obligaciones sociales que predominan en sus hogares y comunidades. En el Módulo 2 se examinan de manera pormenorizada los distintos efectos que tienen el comercio y la política comercial en las mujeres y los hombres (que forman la primera parte de la ecuación de la relación entre el comercio y el género).

La segunda implicación es que las desigualdades de género tienden a afectar a las estrategias comerciales que tienen por objeto la competitividad, y al grado en que un conjunto particular de medidas comerciales se traducirá en los resultados económicos perseguidos. Las posibles razones de los embotellamientos entre la política comercial y el desempeño comercial son, entre otras, una capacidad productiva inadecuada, acceso restringido a la información y los mercados, disponibilidad limitada de recursos productivos, tales como cualificaciones o crédito, así como infraestructuras débiles. Se puede decir que todos estos factores están "intensificados por el género" en el sentido de que reflejan distribuciones asimétricas que pueden, en principio, limitar las oportunidades de hombres y mujeres, pero que generalmente son más onerosas para las mujeres. En el Módulo 3 se examina la repercusión que tienen los prejuicios de género en la competitividad y el desempeño de las exportaciones de un país (la segunda parte de la ecuación de la relación entre el comercio y el género).

5.2 Marcos con conciencia de género para el análisis de la relación entre el comercio y el género

Existen varios marcos analíticos que podrían ayudar a organizar nuestras ideas acerca de la interacción del comercio con las desigualdades de género. Un enfoque utilizado con frecuencia en el análisis de género, pero que también puede aplicarse a los vínculos entre el comercio y el género, es distinguir entre los niveles "macro", "meso" y "micro" (Elson *et al.*, 1997). El análisis a nivel macro examina la división de género de la población activa entre los sectores productivos del mercado y los sectores reproductivos. El análisis a nivel meso examina las instituciones y estructuras responsables de la distribución de los recursos, la prestación de servicios públicos y el funcionamiento de los mercados de trabajo, de bienes y otros. El análisis a nivel micro proporciona un análisis en profundidad de la división de género del trabajo, los recursos y la toma de decisiones, en particular en el seno del hogar (UNICEF, 2011).

Nuestro análisis de los canales de interacción entre el comercio y el género indican que el comercio puede afectar a las desigualdades de género en estos tres niveles. Por ejemplo, se podrían reducir las brechas de género en la participación en el mercado si los sectores en expansión recurriesen más a las mujeres que los sectores que se contraen (macro); la prestación pública de servicios sociales que favorecen a las mujeres (como la salud y la educación) podría verse socavada si

la pérdida de ingresos públicos ocasionada por la reducción de aranceles lleva a recortes de dichos servicios (meso); el control de las mujeres sobre el gasto en el seno de los hogares se puede reducir o ampliar, en función de si la liberalización del comercio destruye o crea fuentes de ingresos independientes para las mujeres (micro). Los efectos del empleo, las prestaciones públicas y el consumo, a su vez, pueden tener consecuencias en el nivel y la distribución de género del trabajo no remunerado tanto a nivel micro (entre los miembros del hogar) como a nivel macro (entre los hogares y las instituciones públicas).

Otra distinción útil al analizar el impacto de género del comercio es la diferencia entre las necesidades prácticas y estratégicas de género (Moser, 1989). Moser sostiene que esto es importante no solo para evaluar las repercusiones sobre las actuales condiciones materiales de las mujeres, dadas sus tareas y responsabilidades con arreglo a la división de género de la población activa (necesidades prácticas), pero también para examinar si los resultados contribuyen a unas relaciones de género más igualitarias a largo plazo, al reducir el fundamento de la desventaja económica de las mujeres y ampliar las opciones de las mujeres (necesidades estratégicas). Una evaluación de las intervenciones del comercio utilizando la lente de las necesidades prácticas frente a la lente de las necesidades estratégicas daría lugar, por ejemplo, a priorizar las intervenciones que aumentan la participación económica de las mujeres vulnerables en nuevos sectores (por ejemplo, con la promoción de la formación que aumenta su movilidad ascendente en trabajos técnicos) frente a medidas que se limitan a apoyar a unas pocas industrias tradicionalmente "femeninas", como la textil.

Elson *et al.* (2007) ofrecen otra contribución importante a los marcos conceptuales para el análisis del comercio y el género, basada en teorías heterodoxas del comercio para formular una crítica del concepto de la ventaja comparativa y destacan que la adquisición de ventajas competitivas es un proceso sesgado por el género. Hacen referencia a las teorías marxistas y poskeynesianas que sostienen que el comercio se basa en la ventaja absoluta y no en la ventaja comparativa, y que se debería entender la competencia en términos de una búsqueda proactiva de ventajas competitivas, donde cada actor (por ejemplo, las empresas) utiliza estrategias para dominar a otros actores. En la próxima sección veremos cómo se puede utilizar este marco teórico para analizar los canales de interacción entre el género y el comercio.

5.3 Los canales de interacción entre el comercio y el género

Empezaremos describiendo cómo afecta el comercio al empoderamiento económico y al bienestar de las mujeres. El comercio altera la distribución de ingresos y recursos entre distintos grupos de mujeres y hombres a través de diferentes canales, y les afecta en sus múltiples funciones como trabajadores y productores, consumidores y contribuyentes fiscales que tienen derecho a servicios públicos.

En primer lugar, el comercio puede dar lugar a cambios en la estructura de producción, en donde sectores productores para la exportación esperan expandirse y otros sectores sensibles a la competencia de las importaciones esperan contraerse. Esto, a su vez, causa cambios en el nivel y la distribución del empleo de diferentes categorías de trabajadores (que trabajan en diferentes sectores con diferentes intensidades), así como en su remuneración. También es probable que la volatilidad económica a menudo asociada a la producción para mercados mundiales afecte de manera diferente a la calidad y seguridad del empleo de diferentes grupos de trabajadores y productores, donde, a menudo, afecta más a los pequeños productores y trabajadores poco cualificados.

En segundo lugar, los cambios inducidos por el comercio en los precios relativos de los bienes y servicios entrañan cambios en los ingresos reales que afectan a los grupos de distinta manera, en función de sus patrones de consumo y estrategias de subsistencia. Esto tendrá consecuencias en las asignaciones de recursos y tiempo en diferentes tipos de hogares.

En tercer lugar, la apertura comercial probablemente también reduzca los ingresos arancelarios y esto, a su vez, puede tener efectos específicos de género en el tamaño y la composición del gasto público (por ejemplo, a través de la disponibilidad de recursos públicos para infraestructuras y programas sociales). Incluso si los gobiernos logran sustituir los aranceles por impuestos directos o impuestos indirectos alternativos, estos pueden tener un impacto diferenciado por género.

El marco teórico proporcionado por Elson *et al.* (2007) mencionado en la Sección 5.2 es útil para entender de qué manera la desigualdad de género afecta al comercio. Los autores aducen que la desigualdad de género tiende a colocar más a las mujeres como fuentes de ventajas competitivas que como seguidoras de ventajas competitivas (véase el Recuadro 9 del Módulo 2). El primer

término se refiere a las mujeres como trabajadoras familiares no remuneradas y asalariadas que trabajan en empresas dirigidas por otros; el segundo se refiere a las mujeres como propietarias de empresas que dan trabajo a otras personas o son productoras por cuenta propia. Los autores observan que para lograr una ventaja competitiva, los productores necesitan tener acceso a las tierras, tecnología, conocimientos, disponibilidad de su propio tiempo, mercados y un entorno político favorable. Muchos obstáculos impiden que las mujeres utilicen estos recursos para competir con los hombres. Cuando empresarias o productoras logran una ventaja competitiva, generalmente se trata de un nicho de mercado, a nivel local.

Por otro lado, debido a las brechas de género en términos de poder en los mercados de trabajo y los hogares, las mujeres son una fuente de ventajas competitivas para los productores que utilizan métodos de producción con uso intensivo de mano de obra. Los prejuicios de género en los mercados de trabajo permiten a estos productores llevar a cabo una estrategia que combina tecnología moderna en el transporte y la comercialización con el uso de mano de obra barata. Aunque la expansión de las exportaciones de bienes con uso intensivo de mano de obra, en la manufactura y la agroindustria, parece beneficiar a las mujeres en cuanto a la disponibilidad de empleo asalariado, la ventaja competitiva de las empresas que les dan trabajo depende de los bajos salarios que reciben las mujeres y sus malas condiciones laborales.

Elson *et al.* (2007) concluyen señalando que esas estrategias no solo son malas para la igualdad de género, sino que también son contraproducentes para los negocios en su conjunto a largo plazo, dado que socavan las condiciones de una mano de obra sana y cualificada. En el Módulo 3 veremos información más pormenorizada sobre los mecanismos de transmisión de la desigualdad de género al comercio.

6 Estudio de caso sobre género y comercio: Angola²⁸

Ahora presentaremos un estudio de caso nacional para comprender con mayor precisión los temas que hemos abordado de manera abstracta hasta ahora. El país que es objeto de examen, Angola, tiene un patrón de género específico en el empleo que es un reflejo de la estructura socioeconómica del país. El estudio de caso proporciona perspectivas de las derivaciones de los cambios estructurales impulsados por el comercio en

el género, en un país dependiente del petróleo. Nuestra elección de este país no ha sido accidental; de hecho, al describir la experiencia de Angola, nuestro objetivo es que el lector sea consciente de las complejidades que se presentan al investigar la relación entre comercio y género, así como reconocer que los resultados son específicos de cada país y no se pueden generalizar, aunque se puedan extraer, de hecho, algunas implicaciones políticas e identificar buenas prácticas.

Al final de este módulo, propondremos un conjunto de preguntas que animarán al lector a explorar las cuestiones relacionadas con el comercio y el género. Al mismo tiempo, se trata de preguntas que los investigadores y políticos deberían plantearse al emprender un análisis empírico de un país concreto sobre la interacción entre el comercio y el género, o cuando evalúen modelos teóricos sobre la forma en que interactúan el comercio y el género.

6.1 Datos básicos sobre la economía

Angola es un país rico en recursos naturales, en particular recursos minerales y petroleros. También tiene riqueza de recursos pesqueros y abundancia de tierras de cultivo, así como unas condiciones climáticas favorables que facilitan el crecimiento de una gran variedad de cultivos agrícolas y la cría de ganado. Sin embargo, el terreno y las condiciones ambientales favorables del país todavía no han dado lugar a oportunidades que mejoren el bienestar de la población. El país hizo frente a cuarenta años de conflicto armado, que se inició en 1961 con la lucha por la independencia de Portugal y continuó con una guerra civil que estalló inmediatamente después de que Angola obtuviese su independencia en 1975. La paz no llegó hasta 2002. Como consecuencia del largo periodo de conflicto armado, los sectores agrícola y de la manufactura sufrieron serias perturbaciones. Un decenio después del final de la guerra, Angola ha logrado un progreso sustancial en términos económicos y políticos, pero las distorsiones generadas por el largo conflicto nacional todavía afectan a la economía y la sociedad, y tienen repercusiones específicas en las mujeres.

Durante el decenio que siguió al final del conflicto armado (2002–2011), Angola experimentó una tasa de crecimiento promedio anual del 12 por ciento, lo que lo convierte en una de las economías con el crecimiento más rápido del mundo. Los proyectos a gran escala de reconstrucción, así como los altos precios internacionales del petróleo, han impulsado el crecimiento. Sin embargo, el efecto combinado de la paz y las

altas tasas de crecimiento económico han tenido repercusiones limitadas en la paliación de la pobreza. Los niveles de extrema pobreza y desigualdad siguen siendo bastante altos: según el Banco Mundial, el 67,4 por ciento de la población vivía con menos de 2 dólares diarios (en PPP) en 2009. La pobreza es mayor en los hogares encabezados por mujeres, especialmente en zonas rurales. Angola sigue siendo uno de los países más desiguales del mundo. Además de la desigualdad general, hay una enorme brecha entre las áreas rurales y urbanas.

Con respecto a la estructura de producción de Angola, el sector extractivo es predominante, y representaba aproximadamente el 64 por ciento del PIB en 2009. Los servicios contribuyeron con cerca del 25 por ciento del PIB, la agricultura y la pesca con cerca del 8 por ciento, y la manufactura solamente con un 4 por ciento. A pesar del desempeño insatisfactorio de la agricultura, el sector sigue siendo la principal fuente de ingresos para la mayoría de la población y representa más del 80 por ciento de todos los empleos generados en el país. Las mujeres que trabajan representan el 70 por ciento de todas las personas que trabajan en actividades agrícolas.

Angola se caracteriza por tener una de las economías informales más grandes del mundo en desarrollo, la llamada *candongá*. Se estima que las actividades informales contribuyen aproximadamente al 45 por ciento del PIB angolés y suponen el sustento de una proporción significativa de la población angolés, especialmente de las mujeres.

6.2 El perfil de género de Angola

La situación de las mujeres en Angola todavía afronta numerosos desafíos heredados del legado de casi cuarenta años de conflicto, lo que coloca a las mujeres en situación de desventaja en términos de salud, nivel educativo y acceso a recursos vitales, como las tierras. En materia de salud, la falta de acceso a servicios médicos fiables y uniformes pone en riesgo la salud de las mujeres y reduce su capacidad para participar en la sociedad y en la economía debido al tiempo que dedican a cuidar de los miembros enfermos y de edad avanzada de la familia. La violencia de género ha sido un grave problema en Angola, durante y después del conflicto, y agrava la precaria situación social de la mujer. El desequilibrio de género es notable en la educación: la tasa de alfabetización de adultos es del 82,7 por ciento para los hombres y solo del 58,1 por ciento de las mujeres. El 78 por ciento de las niñas y el 98 por ciento de los niños están escolarizados en una escuela primaria. Como

resultado, las mujeres angolés afrontan importantes obstáculos en términos de disponibilidad de recursos y tiempo para participar de manera significativa en el desarrollo social y económico del país. No obstante, como nota alentadora, cabe señalar que las mujeres están bien representadas en puestos de toma de decisiones.

Los principios de igualdad de género y no discriminación de las mujeres están consagrados en la Constitución y las principales leyes del país. El análisis de las políticas nacionales revela con claridad el compromiso de Angola con la igualdad de género y la determinación del Gobierno a considerar las cuestiones de género y el empoderamiento de las mujeres como un componente fundamental de la estrategia nacional de desarrollo. Angola tiene un sistema jurídico mixto basado en el Derecho civil portugués y el Derecho consuetudinario. El Derecho consuetudinario en Angola – así como en muchos países africanos – puede tener un efecto discriminatorio sobre las mujeres, por ejemplo en cuanto a la limitación de sus derechos a la propiedad. En el plano internacional, Angola es parte de las principales convenciones regionales e internacionales relacionadas con la promoción de la mujer y de la igualdad de género.

6.3 Datos básicos sobre el comercio y la política comercial

6.3.1 Estructura del comercio e interlocutores comerciales

La naturaleza basada en recursos de la economía angolés ha determinado la dinámica económica y política del país. En 2011, Angola fue el segundo mayor productor de petróleo de África y el quinto mayor productor de diamantes del mundo. La producción creciente de gas natural y otros minerales tiene un gran potencial para impulsar las exportaciones.

La evolución de las exportaciones de mercancías de Angola desde 2004 presenta dos características importantes: (a) el predominio de las actividades extractivas, que en 2010 representaron más del 99 por ciento de todas las exportaciones; y (b) una significativa estabilidad de la estructura de las exportaciones con el transcurso del tiempo, en la que los productos distintos del petróleo y los diamantes demuestran tener un limitado dinamismo y un valor muy bajo. La integración del país en la economía mundial, principalmente como país exportador de petróleo y – en cierta medida – de diamantes, no ha contribuido a diversificar la economía, lo que hace que sea extremadamente difícil desarrollar los sectores

nacionales orientados a la exportación o que compiten por las importaciones, y reforzar el carácter extractivo fundamental de la economía.

Angola es un país que tiene una gran dependencia de las importaciones: durante 2004–2010, las importaciones experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual del 13,5 por ciento. La penetración de las importaciones es significativa en la mayoría de los sectores.

En cuanto a servicios se refiere, mientras que las importaciones muestran una tasa muy alta de crecimiento promedio anual, las exportaciones – a excepción del turismo – han demostrado tener un dinamismo limitado y un bajo valor de exportación. La contracción de servicios comerciales indica que ha habido diversificación de las actividades de exportación de servicios del mismo tipo que los servicios que han surgido en otros países en desarrollo y que representan una fuente potencial de empleo para la población activa femenina, como los servicios de salud y de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

El comercio intrarregional sigue siendo muy limitado, pues solo el 2,4 por ciento de las exportaciones de Angola están destinadas a otros países de la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC), principalmente Sudáfrica. En 2011, China y los Estados Unidos recibieron la mayor parte de las exportaciones de Angola, con un 37,7 por ciento y un 21 por ciento de las exportaciones totales, respectivamente. Las importaciones procedieron, sobre todo, de Portugal y China, con un 19 y un 16,3 por ciento de las importaciones totales, respectivamente.

6.3.2 Políticas y acuerdos relacionados con el comercio

Angola es miembro fundador de la OMC y, en su calidad de país en desarrollo y de país menos adelantado, goza de trato especial y diferenciado (TED) con respecto a los compromisos y obligaciones dimanantes de la OMC, y se beneficia de un trato preferencial no recíproco en el marco de varios acuerdos bilaterales, como la Ley sobre crecimiento y oportunidades para África (AGOA) de los Estados Unidos y la iniciativa "Todo menos armas" de la Unión Europea.

En cuanto a los aranceles, Angola tiene un alto nivel de protección de la producción nacional en algunos sectores, con el objetivo general de respaldar el proceso progresivo de sustitución de las importaciones de bienes básicos e impulsar las exportaciones de los sectores no petroleros. Los aranceles promedio más altos aplicados de

nación más favorecida (NMF) afectan al tabaco, petróleo, pescado y productos pesqueros, café, té y prendas de vestir. Todos los demás grupos de productos afrontan un arancel promedio cerca o por debajo del 10 por ciento. Los aranceles medios aplicados a los bienes de capital – tradicionalmente vinculados al sector extractivo – son muy bajos.

No obstante, las políticas proteccionistas aplicadas por el Gobierno de Angola para promover la industrialización y mejorar la producción agrícola hasta ahora no han generado resultados significativos. La política de apreciación de la moneda nacional, derivada de la política "kwanza sólida"²⁹ aplicada desde 2002 en el marco de intentos de estabilización y los efectos del llamado "síndrome holandés"³⁰ han bajado artificialmente el precio de las importaciones, al mismo tiempo que han aumentado los precios de los bienes no comerciables en el seno de la economía nacional. Esto obligó a diversificar la economía y creó desafíos de carácter estructural y sistémico para el país.

6.4 Interacciones entre el comercio y el género

La participación de las mujeres en la economía y la intensidad del empleo femenino dependen del cambio estructural general de la economía, en particular del crecimiento y la decadencia de diferentes sectores que también pueden ser liderados por el comercio. En la medida en que los cambios estructurales generan oportunidades de empleo que responden al nivel de cualificación de la población activa femenina, se podría producir una feminización del trabajo.

Para entender los efectos que pueden tener los cambios estructurales impulsados por el comercio en Angola en la población activa femenina, es necesario examinar la participación sectorial de las mujeres en el mercado laboral. Las mujeres se concentran en el sector agrícola, con inclusión de la pesca, que sigue siendo un sector de baja productividad. El sector informal urbano es la segunda fuente de empleo más importante para la población activa femenina en todo el país. El número absoluto de mujeres que trabajan en otros sectores es muy bajo. En la economía formal, los principales empleadores de mujeres son el Estado, es decir, la administración central y local, y los servicios tradicionales como la salud y la educación, que tienen una alta propensión a contratar trabajadoras.

La pequeña cantidad de datos desglosados y de datos de series cronológicas disponibles sobre Angola supone una seria limitación para el

análisis de los efectos de una transformación de la estructura de producción impulsada por el comercio en la feminización del trabajo en el país. Las pruebas basadas en los datos disponibles indican que la limitada transformación estructural que ha experimentado la economía de Angola desde el final de la guerra civil en 2002 no promovió el empoderamiento de las mujeres. De hecho, en el sector formal, la población activa femenina sigue estando limitada a las actividades no comerciables y de baja productividad. El sector informal representa un canal importante para las importaciones de bienes en el país y se ha beneficiado de la liberalización del comercio. La mayoría de las mujeres angoleñas trabaja en el sector informal y la expansión impulsada por el comercio de actividades informales les ha dado una oportunidad de ganarse la vida.

Como se explicó en la Sección 6.3, la integración de Angola en la economía mundial, principalmente como exportador de petróleo, ha dado lugar a distorsiones macroeconómicas (es decir, la apreciación excesiva del tipo real de cambio) que tienden a desplazar las actividades productivas como la agricultura y la manufactura ligera, que podrían absorber la población activa femenina y ofrecer a las mujeres ingresos decentes. Lo cual pone en tela de juicio la posición que defiende que los problemas estructurales (por ejemplo, el "síndrome holandés") son neutrales en términos de género (UNCTAD, 2013).

En este contexto, las autoridades responsables de la formulación de políticas afrontan el reto de diseñar y aplicar un conjunto de políticas que tengan por objeto reactivar los sectores de exportación no petroleros – en particular, la agricultura y manufactura ligera – y estimular el desarrollo de una producción nacional competitiva. Desde una perspectiva de género, la diversificación de las exportaciones hacia la agricultura y la manufactura ligera puede recompensar a la población activa femenina, si se reconocen y resuelven las restricciones de género mediante medidas específicas de género y, si fuese necesario, medidas redistributivas.

Angola muestra un importante crecimiento y una diversificación potencial de varios alimentos básicos y cultivos comerciales para la exportación. Dado que las trabajadoras constituyen el 70 por ciento de todas las personas dedicadas a actividades agrícolas tradicionales, está previsto que las exportaciones agrícolas tengan repercusiones positivas en el bienestar de las mujeres. No obstante, para que esto suceda se deberían instaurar políticas sectoriales que tengan en cuenta las necesidades específicas de

las mujeres y la división de género del trabajo. Entre ellas cabe mencionar: la financiación rural a través de regímenes de microfinanciación respaldados por los gobiernos o las organizaciones no gubernamentales (ONG); el acceso a servicios de extensión agrícola, en particular técnicas de producción agrícola, comercialización de productos y gestión básica empresarial; el acceso a insumos (por ejemplo, variedades de semillas y fertilizantes mejorados) y servicios (por ejemplo, almacenes); la titularidad segura de las tierras para las mujeres, con inclusión de los derechos de usuario de la propiedad comunal; y la restauración de los mercados y redes de comercialización, con inclusión del estímulo de asociaciones y cooperativas de mujeres.

El sector pesquero tiene gran potencial para la creación de empleo en Angola y la experiencia de otros países en desarrollo indica que las mujeres suelen realizar muchas actividades pesqueras. Las políticas que tienen por objeto el desarrollo de un sector pesquero orientado a la exportación deben velar por que las mujeres tengan acceso a instalaciones más modernas y que reciban formación sobre técnicas de manejo y procesamiento de la pesca, así como gestión de microempresas.

La liberalización económica en Angola hasta el momento no ha promovido el desarrollo de actividades manufactureras orientadas a la exportación. Existe potencial para reactivar la capacidad manufacturera de Angola en sectores que tienen ventajas comparativas. La producción de productos alimenticios procesados, diferenciados y de alto valor puede ofrecer importantes oportunidades de empleo formal a mujeres relativamente poco cualificadas.

Además, se considera cada vez más el turismo como un sector con gran potencial económico que podría contribuir a la diversificación de la economía angoleña. Sin embargo, una apreciación excesiva de la moneda nacional y la falta de infraestructuras adecuadas y de personal cualificado constituyen problemas importantes que obstaculizan el desarrollo del sector. La participación de las mujeres en el sector de los servicios, en particular en actividades relacionadas con el turismo, es relativamente baja en comparación con otros países. Teniendo en cuenta el alto potencial de empleo femenino que tiene este sector, se podrían impulsar iniciativas para salvar la brecha de género en la educación y formación profesional, así como favorecer el desarrollo de habilidades. En particular, con la transferencia de una parte de las ganancias de la industria del petróleo/diamante a determinados fondos, el

Gobierno podría aprovechar estos ingresos para liberar el potencial comercial de los sectores en los que Angola tiene una ventaja comparativa y financiar políticas sociales de género y en favor de los pobres.

7 Incorporación de la perspectiva de género a la política comercial

En los círculos políticos cada vez se presta más atención al tema del género y el comercio, pero ¿qué medidas concretas podrían contribuir de manera efectiva a incorporar la perspectiva de género en las políticas comerciales? Esta sección tiene por objeto esclarecer un poco este tema.

La incorporación de la perspectiva de género a la política comercial asegura que se preste debidamente atención a las desigualdades y las implicaciones de género que existen en todas las etapas del proceso de la política comercial: (a) la etapa de generación de pruebas pertinentes para justificar las decisiones de política comercial; (b) la etapa de elaboración de políticas basadas en esas pruebas; y, más tarde, (c) la etapa de apoyo a las intervenciones sobre el terreno para permitir su aplicación con éxito. A continuación, pondremos ejemplos de la clase de medidas que podrían ser necesarias para fortalecer las perspectivas de género en la elaboración de políticas comerciales en cada una de estas tres etapas, sobre todo cuando la negociación de acuerdos comerciales está en juego. Mientras que se presta especial atención a los acuerdos comerciales, también se puede ir en pos de la liberalización del comercio de forma unilateral; por lo tanto, medidas similares también podrían ser importantes en este caso. Muchos actores intervienen en esta actividad: la comunidad internacional, los ministerios y otros organismos públicos, los negociadores, investigadores y estadísticos del ámbito del comercio, así como organizaciones de la sociedad civil. Uno de los principales desafíos es asegurarse de que todos estos actores participen y de que sus intervenciones están interconectadas y bien coordinadas.

7.1 Evaluaciones completas de género *ex ante* de los acuerdos comerciales

Algunos países o regiones (sobre todo del grupo de altos ingresos, como los Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea) realizan sistemáticamente estudios de evaluación antes de negociar un acuerdo comercial. Estas evaluaciones suelen variar en cuanto a su alcance y efectos, pero podrían incluir, como práctica general, algunos análisis desglosados por sexo de los probables

efectos distributivos de las medidas comerciales que están siendo objeto de consideración.

Hay margen para que la comunidad internacional ofrezca asistencia a los países en desarrollo interesados en llevar a cabo evaluaciones de género de los acuerdos comerciales. La UNCTAD ya desempeña un papel importante en esta área con la promoción de una serie de iniciativas en el ámbito del soporte técnico y la creación de capacidad. Por ejemplo, a través del análisis por países, como el que se presenta en la Sección 6, ayuda a países en desarrollo y países menos adelantados a distribuir las funciones de las mujeres en la economía y a examinar las repercusiones que tienen las políticas comerciales en las mujeres, y proporciona apoyo activo sobre los métodos que se pueden utilizar para evaluar el impacto de la política comercial en las mujeres. Estas actividades mejoran la capacidad de investigación de los países en desarrollo, lo que constituye la base para evaluar las posibles consecuencias relacionadas con el género de los acuerdos comerciales.

Unas estadísticas de buena calidad desglosadas por sexo y la capacidad de investigación son los dos ingredientes clave necesarios para realizar evaluaciones rigurosas y completas de impacto de género. Se pueden apoyar ambas a través de una combinación de medidas en varios niveles. Por ejemplo, la asistencia técnica y financiera a las oficinas de estadística debería estar encaminada a promover la recopilación de datos desglosados por sexo sobre una base más regular y una gama más amplia de dimensiones y variables pertinentes. Las organizaciones locales de mujeres podrían desempeñar un papel importante organizando cursos de alfabetización económica (que podrían abarcar conceptos y herramientas básicas para analizar el comercio) y trabajar en estrecha colaboración con oficinas de estadística y funcionarios públicos para fomentar el uso regular de estadísticas de género en la formulación de políticas económicas. La comunidad de donantes podría apoyar la investigación independiente del comercio en esferas relevantes de género, con inclusión de estudios cualitativos y cuantitativos. Es preciso crear capacidad analítica pertinente de la economía con conciencia de género no solo entre los investigadores, sino también en el seno de los organismos ministeriales y en aquellos relacionados con el comercio.

7.2 Las negociaciones de acuerdos comerciales

Aquí deberíamos abordar dos cuestiones diferentes: (a) la posible inclusión de disposiciones relacionadas con el género en los acuerdos comerciales; y (b) la necesidad de garantizar que se

configuran los compromisos de liberalización de un modo que también reflejen los intereses de las mujeres.

Algunos acuerdos comerciales hacen referencia abierta a objetivos de igualdad de género. El acuerdo de Cotonú,³¹ por ejemplo, establece que las partes deben respetar los convenios internacionales sobre derechos de las mujeres e insta a que se incluya la perspectiva de género en todas las áreas de cooperación. Sin embargo, la mayor parte de los AAE provisionales o definitivos que se firmaron después, en los últimos años, no contienen disposiciones explícitas relacionadas con el género.

¿Sería el uso de disposiciones específicas una manera efectiva de incorporar la perspectiva de género en los acuerdos comerciales? La cuestión de la inclusión en los acuerdos comerciales de cláusulas de tipo social basadas en los principales convenios de la OIT es un tema bastante polémico. Quienes abogan por ello creen que las cláusulas sociales son importantes porque establecen derechos universales acordados a nivel internacional, cuya aplicación puede hacerse obligatoria para todos los trabajadores, independientemente del país (por ejemplo, Çağatay, 2001). Quienes se oponen (por ejemplo, Kabeer, 2004) sostienen que representan una nueva forma de proteccionismo para mantener a raya las importaciones de países en desarrollo y proteger los empleos en los países septentrionales.

Hasta ahora, las pruebas parecen demostrar que cuando se incorporan disposiciones de derechos laborales en un acuerdo de comercio, los mecanismos de aplicación son débiles. Este ha sido, por ejemplo, el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado en 1994 por México, los Estados Unidos y el Canadá, que incluye una serie de acuerdos paralelos. El correspondiente Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte es el primer caso en el que se asocian cuestiones de derechos de los trabajadores, entre otros la igualdad de mujeres y hombres en el trabajo y los salarios, a un acuerdo de comercio con vocación duradera. Sin embargo, entre la entrada en vigor del acuerdo y 2010, solo se han presentado 39 peticiones de países del TLCAN con respecto a infracciones de derechos laborales; de las cuales, cerca del 70 por ciento han sido admitidas a trámite, mientras que las demás han sido desestimadas. Todos los casos examinados se resolvieron en consultas ministeriales y ninguno llegó a niveles más concretos de arbitraje. En otras palabras, nunca se aplicaron sanciones comerciales. Parece ser que no se han producido mejoras concretas en

las prácticas laborales de los países implicados en las diferencias surgidas como consecuencia de las peticiones y que, por lo tanto, el sistema en su conjunto ha demostrado ser bastante ineficaz (Nolan García, 2010).

Un estudio realizado por la UNCTAD (2009) destaca las similitudes entre el actual debate sobre la inclusión de cláusulas de género en los acuerdos comerciales y el debate impulsado en el decenio de los 90 sobre la inclusión de exigencias medioambientales. En este debate se constató que los países en desarrollo y desarrollados mantenían posiciones bastante diferentes. Los países en desarrollo fueron cautelosos acerca de incorporar consideraciones medioambientales en los acuerdos comerciales porque podían dar lugar a obstáculos al comercio, y porque su aplicación podía resultar onerosa en términos de costos financieros y recursos humanos. Otro argumento invocado fue que el tamaño y el peso económico del país que quisiera incluir consideraciones ambientales en un acuerdo de comercio podrían desempeñar un papel desproporcionado en el resultado del debate. Además, algunos países en desarrollo invocaron el hecho de que se les obligó a negociar capítulos medioambientales en acuerdos comerciales, pese a que sus marcos medioambientales nacionales todavía estaban dando sus primeros pasos y necesitaban un mayor desarrollo. Se podrían utilizar argumentos similares en cuanto a las cláusulas de género. Pero ¿qué disposiciones específicas de género se podrían incluir realmente en un acuerdo de comercio? Pues, entre otras, normas específicas relacionadas con el género, como la igualdad de condiciones de trabajo para hombres y mujeres, y los mecanismos de observancia y solución de diferencias relativas al cumplimiento de las disposiciones de género.

Pese a que los argumentos presentados anteriormente sobre la inclusión de consideraciones medioambientales en los acuerdos de comercio verdaderamente reflejan las limitaciones que afrontan muchos países en desarrollo, el planteamiento de la cuestión también ha tenido algunos efectos positivos. Entre otros: (a) mayor conciencia de la importancia de las cuestiones ambientales para el desarrollo; (b) una participación más amplia de la sociedad civil en la negociación y aplicación de los acuerdos; y (c) se han facilitado canales (por ejemplo, el Fondo para el Medio Ambiente Mundial) para que los países en desarrollo obtengan fondos para financiar actividades relacionadas con el medioambiente. En particular, gracias al punto (c) se potencia más el diálogo y la cooperación en temas medioambientales entre los países que son parte de los acuerdos, así como una mayor cooperación

técnica y creación de capacidad sobre cuestiones medioambientales pertinentes para los países en desarrollo que son parte del acuerdo. Se podría esperar algo similar si se incluyesen consideraciones de género en los acuerdos de comercio. En cualquier caso, las exigencias relacionadas con el género deben ser equilibradas y realistas, y tener en cuenta los contextos económicos y sociales de todos los países que son parte del acuerdo.

Con respecto a la segunda cuestión mencionada anteriormente – la necesidad de que los compromisos de liberalización tengan un contenido con conciencia de género –, es importante señalar que es probable que una participación más amplia en las consultas y negociaciones del comercio aumente las posibilidades de que se tengan en cuenta las cuestiones de género. En este sentido, es importante fomentar la colaboración entre distintos organismos públicos (Ministerio de Comercio, Ministerio de Planificación, Ministerio de la Mujer, Oficina de Estadística, etc.), así como aumentar la capacidad de las organizaciones de la sociedad civil con respecto a la igualdad de género. Por ejemplo, se podría proporcionar a los negociadores comerciales una lista de sectores sensibles a las cuestiones de género en los que se debería acelerar, retrasar o excluir la liberalización del comercio para mejorar el empleo y el empoderamiento de las mujeres. En definitiva, los compromisos que una parte esté dispuesta a contraer en el marco de un acuerdo de comercio deberían ser beneficiosos para todos los segmentos de la población, con inclusión de las mujeres.

7.3 La asistencia al desarrollo después de la entrada en vigor de acuerdos comerciales

Como se examina brevemente en la Sección 7.2, es esencial que se emprendan iniciativas con conciencia de género para que hombres y mujeres en situación vulnerable puedan aprovechar las nuevas oportunidades que brinda el comercio. Esas iniciativas no solo deberían tener por objeto proteger a algunas industrias tradicionalmente "femeninas", tales como la textil, o apoyar a sectores de exportación bien establecidos. También deberían tener por objeto mejorar la participación económica de las mujeres en su conjunto y, en particular, en la producción de bienes que tengan contenido de mayor valor añadido. Las medidas, especialmente en las áreas de infraestructuras relacionadas con el comercio y de creación de capacidad productiva, deberían

adaptarse a cada contexto y podrían incluir, entre otras: financiación de carreteras y otros proyectos de infraestructuras físicas que reducen el consumo de tiempo y energía de las mujeres; diseño de formación profesional agrícola y servicios de extensión para satisfacer las necesidades específicas de las agricultoras; realización de auditorías de género en los procedimientos administrativos relacionados con el comercio; promoción de mecanismos institucionales públicos que fomenten la emancipación económica de las mujeres y su participación en el mercado laboral, prestándose especial atención a las pequeñas productoras y comerciantes; o garantía de que las decisiones sobre el gasto público y los impuestos para compensar la pérdida de ingresos arancelarios estarán basadas en una sólida comprensión de las implicaciones de género de las políticas presupuestarias.

También se podrían utilizar marcos multilaterales de cooperación al desarrollo para apoyar iniciativas con conciencia de género en áreas relacionadas con el comercio. Programas como el Marco Integrado Mejorado (MIM) y la iniciativa de Ayuda para el Comercio (ApC) pueden desempeñar un papel importante en la puesta en práctica de la perspectiva de género y en el apoyo a los gobiernos para que integren los objetivos de igualdad de género en el seno de sus estrategias comerciales. Por ejemplo, el Estudio de Diagnóstico sobre la Integración Comercial (EDIC) de Gambia, llevado a cabo en 2013 en el marco del MIM, puede desempeñar un papel catalizador en la conducción de fondos hacia proyectos de género en el sector pesquero. Los recursos de la ApC y del MIM están destinados a ser utilizados siguiendo los principios acordados en la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda,³² en particular el principio de propiedad nacional; los países receptores tienen la prerrogativa de diseñar sus estrategias de desarrollo nacional y de dar prioridad a los programas y proyectos que serán fundamentales para lograr ese desarrollo. Entre los ejemplos de las actividades que se podrían financiar mediante la ApC y el MIM cabe mencionar: la modernización de las instalaciones utilizadas principalmente por mujeres, la oferta de formación adaptada a las mujeres en temas como la alfabetización financiera y los planes de negocio, y el establecimiento de plataformas electrónicas que mejoren la capacidad de operadores femeninos a pequeña escala para entender las exigencias del mercado.

Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate**Preguntas generales**

1. ¿Cómo se puede examinar el perfil de género de una economía?
2. ¿Cuáles son los indicadores más comunes de desigualdad de género y qué variables de género son las más relevantes para el análisis del comercio?
3. No se han captado de manera satisfactoria algunas dimensiones de la desigualdad de género en el análisis. Explique cuáles son y por qué es difícil incluirlas en el análisis.
4. Se pueden utilizar varios indicadores para captar la desigualdad de género en el ámbito de las oportunidades económicas, siendo uno de ellos la brecha salarial de género. Explique las diferentes razones por las que se podría observar una brecha salarial de género y qué problemas presentaría su medición.
5. Resulta difícil recopilar datos desglosados por sexo fiables y actualizados puesto que muchos países no recaban estos datos de manera periódica. Otro problema es que, a veces, se recaban datos desglosados por sexo sobre la base de criterios que no son completamente adecuados para captar lo que ocurre en la práctica, como la distinción entre hogares encabezados por mujeres y hogares encabezados por hombres. Explique por qué es importante recabar datos desglosados por sexo y proponga algunas medidas que se podrían utilizar para mejorar la calidad de los datos y su utilidad en la realización de análisis de género.
6. La apertura comercial "en la práctica" es distinta de la apertura comercial "en términos políticos". Explique por qué estos dos conceptos son diferentes. ¿Los países que están abiertos en la práctica están siempre abiertos en términos políticos y viceversa?
7. ¿Qué medidas e iniciativas forman parte del concepto más amplio de "política comercial"? Explique la diferencia entre política comercial y liberalización del comercio.
8. ¿A través de qué canales afecta el comercio al empoderamiento económico y al bienestar de las mujeres? ¿Cuáles son los canales a través de los cuales la desigualdad de género afecta a los resultados comerciales? ¿Qué marcos analíticos son más útiles para explorar estos vínculos? ¿Cuáles son los resultados empíricos?
9. ¿Se puede afirmar de modo inequívoco que el comercio es bueno o malo para la igualdad de género en un país en particular? ¿Se pueden comparar las experiencias de diferentes países? ¿Se pueden sacar "lecciones generales"?
10. Independientemente del género, ¿cuáles son las otras fuentes más comunes de desventajas que pueden experimentar las personas, y qué relación tienen con las desventajas relacionadas con el género?
11. En su opinión, ¿es fácil separar las repercusiones del comercio de las repercusiones de otras políticas que suelen acompañar a la liberalización del comercio, como la liberalización financiera, los recortes del gasto público o la privatización?
12. Basándose en lo que sabe, ¿por qué cree que la política presupuestaria es importante para lograr la igualdad de género, y cuándo se puede convertir la política presupuestaria en una fuente de discriminación?
13. En el análisis de las políticas comerciales, "el problema está en los pormenores". ¿Qué haría si le pidiesen que evaluase el nivel de protección de que disfrutaban los agricultores en sus cultivos concretos o que evaluase los obstáculos arancelarios y no arancelarios que se pueden encontrar en los mercados de exportación?
14. Si se incluyen exigencias relacionadas con el género en el texto de un acuerdo comercial, todas las partes están obligadas a cumplir esas exigencias. Explique las ventajas y desventajas de incluir exigencias de género en los acuerdos comerciales.
15. Independientemente de los instrumentos de política comercial, ¿qué otras políticas y medidas (y en qué áreas) pueden ser necesarias para garantizar unos resultados económicos y sociales positivos para las mujeres? En su opinión, ¿qué tipo de mecanismos institucionales son necesarios para que esto ocurra?

Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate**Preguntas específicas derivadas de los estudios de caso nacionales**

El perfil nacional de Angola esbozado en la Sección 6 presenta una serie de cuestiones que merecen que se les preste especial atención en un análisis detenido y con conciencia de género del comercio.

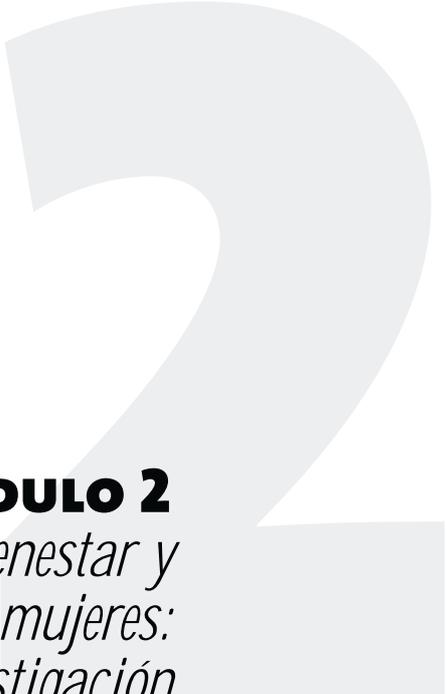
1. Lea detenidamente el estudio de caso de nuevo e identifique:
 - (a) las diferentes funciones que desempeñan las mujeres en la economía;
 - (b) los sectores en los que las mujeres se concentran más;
 - (c) si las mujeres sufren prejuicios de género y, si así es, qué tipo de desigualdad de género afecta a las mujeres y en qué ámbitos (es decir, capacidades, seguridad y obtención y control de los recursos).
(Consejo: no olvide que las mujeres pueden sufrir diversas formas de prejuicios de género según sean sus funciones socioeconómicas o el sector en el que trabajen.)
 - (d) el contexto de la política comercial;
 - (e) las interacciones entre el comercio y el género.
2. Supongamos que el Gobierno de Angola decide aplicar una estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones con el objeto de desarrollar el sector agrícola. En su opinión, ¿qué medidas políticas podrían permitir a las mujeres beneficiarse de un aumento de las exportaciones agrícolas? Además del sector agrícola, ¿qué otros sectores podrían generar efectos beneficiosos para las mujeres?
3. Angola es un país exportador de petróleo. ¿Piensa que sería factible utilizar los ingresos de la industria petrolera para promover el empoderamiento de las mujeres? En caso afirmativo, ¿qué medidas propondría?
4. ¿Cómo puede afectar el "síndrome holandés" a las mujeres en Angola?

BIBLIOGRAFÍA

- Agarwal B. (2003). Gender and Land Rights Revisited: Exploring New Prospects via the State, Family and Market. *Journal of Agrarian Change*, 3 (1&2): 184–224.
- Antonopolous R. (2009). The unpaid care work – paid work connection. Documento de Trabajo N° 86. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. Puede consultarse en:
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_119142.pdf.
- Banco Mundial (2007). Tanzania Gender and Economic Growth Assessment. Documento de trabajo N° 40858. CFI, Banco Mundial y Ministerio de Industria, Comercio y Comercialización de la República Unida de Tanzania, Washington DC. Puede consultarse en:
http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/09/14/000310607_20070914155507/Rendered/PDF/408580TZoGendero1PUBLIC1.pdf.
- Banco Mundial (2012). Informe sobre el desarrollo mundial de 2012: *La igualdad de género y desarrollo*. Capítulo 5. Banco Mundial, Washington DC.
- Barnett K. y Grown C. (2004). *Gender Impacts of Revenue Collection: The Case of Taxation*. Secretaría del Commonwealth, Londres.
- Budlender (2008) D. The Statistical Evidence on Care and Non-care Work Across Six Countries. Documento n° 4 del Programa sobre Género y Desarrollo del UNRISD. UNRISD, Ginebra. Puede consultarse en:
<http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/search/F9FEC4EA774573E7C1257560003A96B2?OpenDocument>.
- Budlender D., Elson D. y Hewitt G. (2002). *Gender Budgets Make Cents: Understanding Gender Responsive Budgets*. Secretaría del Commonwealth, Londres.
- Buvinic M., Morrison A., Ofosu-Amaah W. y Sjoblom M., eds. (2008). *Equality for Women: Where Do We Stand on MDG3?* Banco Mundial, Washington DC.
- Çağatay N. (2001). *Trade, Gender and Poverty*. PNUD, Nueva York.
- Collier P. y Appleton S. (1995). On Gender Targeting of Public Transfers. En: van de Walle D. y Nead K., eds. *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*. Banco Mundial, Washington DC.
- Darity W. (1995). The formal structure of a gender-segregated low-income economy. *World Development*, 23 (11): 1963–1968.
- Deardorff A.V. (2006). *Terms of trade: Glossary of International Economics*. World Scientific Publishing, Michigan.
- Edwards S. (1993). Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, 31 (3): 1358–1393.
- Elson D. (1991). Male Bias in Macroeconomics: The Case of Structural Adjustment. En: Elson D. ed. *Male Bias in the Development Process*. Manchester University Press, Manchester.
- Elson D. (1999). Labor Markets as Gendered Institutions: Equality, Efficiency and Empowerment Issues. *World Development*, 27 (3): 611–627.
- Elson D. (2006). Budgeting for Women's Rights: Monitoring Government Budgets for Compliance with CEDAW, UNIFEM.
- Elson D., Evers B. y Gideon J. (1997). *Gender Aware Country Economic Reports: Concepts and Sources*. GENECON Unit Working Paper 1. University of Manchester.
- Elson D., Grown C. y Çağatay N. (2007). Mainstream, Heterodox, and Feminist Trade Theory. En: van Staveren I., Elson D., Grown C. y Çağatay N., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Londres y Nueva York.
- FAO (2010). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2010–2011: Las mujeres en la agricultura. Cerrar la brecha de género en aras del desarrollo*. FAO, Roma.
- Gideon J. (1999). Looking at Economies as Gendered Structures: An Application to Central America. *Feminist Economics*, 5 (1): 1–28.
- Gladwin C., ed. (1991). *Structural Adjustment and African Women Farmers*. University of Florida Press, Florida.
- Grown C. y Valodia I., eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Higgins K. (2012). *Gender Dimensions of Trade Facilitation and Logistics: A Guidance Note*. Banco Mundial, Washington DC. Puede consultarse en:
http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender_Dimensions_Trade_Facilitation_Logistics_Higgins_electronic.pdf.

- Huber E. (2005). Gendered Implications of Tax Reform in Latin America: Argentina, Chile, Costa Rica and Jamaica. Elaborado para el proyecto del UNRISD sobre Género y Política Social. UNRISD, Ginebra.
- Hui N. (2013). Gender Implications of Tax Policies. Center for Budget and Governance Accountability, Nueva Deli.
- IFPRI (2003). *Household Decisions, Gender, and Development. A Synthesis of Recent Research*. International Food Policy Research Institute, Washington DC. Puede consultarse en: <http://ebrary.ifpri.org/cdm/ref/collection/p15738coll2/id/129647>.
- Juhn C., Murphy K. y Pierce B. (1989). *Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill*. Mimeo. Universidad de Chicago.
- Kabeer N. (2004). Globalisation, Labour Standards and Women's Rights: Dilemmas of Collective. *Feminist Economics*, 10 (1): 3–35.
- Kee HL, Nicita A. y Olarreaga M. (2006). Estimating Trade Restrictiveness Indices. Policy Research Working Paper No. 3840. Banco Mundial, Washington DC.
- Klasen S. (2004). In Search of The Holy Grail: How to Achieve Pro-poor Growth? En: Tungodden B., Stern N. y Kolstad I., eds. *Toward Pro-Poor Policies: Aid, Institutions, and Globalization*. Ponencia presentada en el 5ª conferencia anual del Banco Mundial sobre *Development Economics-Europe*. Oxford University Press y Banco Mundial, Nueva York.
- Leamer E. (1988). Measures of Openness. En: Baldwin R., ed. *Trade Policy and Empirical Analysis*. Chicago University Press, Chicago.
- Lee S. (2004). The vulnerability of women street traders to HIV/AIDS: local government opportunities for action. Health Economics and HIV/AIDS Research Division Policy Brief. Universidad de KwaZulu-Natal y USAID, Durban.
- Malmberg Calvo C. (1994). Case Study on Intermediate Means of Transport Bicycles and Rural Women in Uganda. Sub-Saharan Africa Transport Policy Program Working Paper No. 12. Banco Mundial y Comisión Económica para África, Washington DC.
- McCulloch N., Winters A. y Cirera X. (2001). *Trade Liberalization and Poverty: A Handbook*. Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Moser C. (1989). Gender Planning in the Third World: Meeting Practical and Strategic Gender Needs. *World Development*, 17 (11): 1799–1825.
- Naumann E. (2010). Rules of Origin in EU-ACP Economic Partnership Agreements. Issue Paper No. 7, ICTSD EPAs and Regionalism Series. ICTSD, Ginebra.
- Nicita A. (2006). Export led growth, pro-poor or not? Evidence from Madagascar's textile and apparel industry. Policy Research Working Paper Series 3841. Banco Mundial, Washington DC.
- Nolan Garcia K.A. (2010). Enforcement by Design: The Legalization of Labour Rights Mechanisms in US Trade Policy. CIDE Working Paper No. 207. Centro de Investigación y Docencia Económica, México.
- OCDE (2009). Informal cross-border trade and trade facilitation reform in sub-Saharan Africa. OECD Trade Policy Working Paper No. 86. TAD/TC/WP(2008)13/FINAL, febrero de 2009. OCDE, París.
- OIT (2012). Global Employment trends for Women. *Information and Interdisciplinary Subjects*. Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- ONU DAES (2010). *La mujer en el mundo, 2010. Tendencias y estadísticas*. Publicación de las Naciones Unidas N° E.10.XVII.11. Nueva York.
- PNUD (2010). Igualdad de Género y Reducción de la Pobreza: Impuestos. Nota temática N° 1, abril. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York. Puede consultarse en: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/gender/Gender%20and%20Poverty%20Reduction/Taxation%20Spanish.pdf>.
- Pritchett L. y Sethi G. (1994). Tariff Rates, Tariff Revenue, and Tariff Reform: Some New Facts. *The World Bank Economic Review*, 8: 1–16.
- Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas (2005). *Taking action: Achieving gender equality and empowering women*. UN Millennium Project Task Force on Education and Gender Equality. Earthscan, Londres.
- Razavi S. (2007). The Political and Social Economy of Care in a Development Context: Conceptual Issues, Research Questions and Policy Options. Programme Paper N° 3. UNRISD, Ginebra.
- Razavi S. y Hassim S. (2006). *Gender and Social Policy in Global Context: Uncovering the Gendered Structure of "the Social"*. UNRISD. Palgrave, Basingstoke.
- Razavi S. y Staab S. (2008). The Social and Political Economy of Care: Contesting Gender and Class Inequalities. EGM/ESOR/2008/BP.3. División para el Adelanto de la Mujer, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. Naciones Unidas, Nueva York.
- Sachs J. y Warner A. (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1–118.

- South Centre (2012). Economic Partnership Agreements in Africa: A Benefit-Cost Analysis. Analytical Note SC/TDP/AN/EPA/29, enero de 2012.
- Starkey P., Ellis S., Hine J. y Ternell A. (2002). Improving Rural Mobility. Option for Developing Motorized and Non Motorized Transport in Rural Areas. Documento Técnico del Banco Mundial N° 525. Banco Mundial, Washington DC.
- Stotsky J.G. (1997). How Tax Systems Treat Men and Women Differently. *Finance and Development*, 34: 30–33. Fondo Monetario Internacional, Washington DC.
- Tax Justice Network (2011). Taxation and Gender: Why Does It Matter? Africa Tax Spotlight. Boletín trimestral de la Tax Justice Network. Primer trimestre, vol. 2.
- UNCTAD (2003). *Las condiciones de entrada en el mercado que afectan a la competitividad y las exportaciones de bienes y servicios de los países en desarrollo: las grandes redes de distribución, teniendo en cuenta las necesidades especiales de los PMA. Nota de la Secretaría.* TD/B/COM.1/EM.23/2. Ginebra
- UNCTAD (2009). *Incorporación de una perspectiva de género en las políticas comerciales. Nota de la Secretaría.* Reunión de expertos sobre la incorporación de la perspectiva de género en la política comercial. TD/B/C.I/EM.2/2/Rev.1. Ginebra.
- UNCTAD (2011). *Trade Facilitation in Regional Trade Agreements.* Publicación de las Naciones Unidas. UNCTAD/DTL/TLB/2011/1. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2012). *Vías de desarrollo incluyentes con una perspectiva de género. Nota de la Secretaría.* 13º período de sesiones, Doha (Qatar), 21 a 26 de abril de 2012. Tema 8 del programa provisional. La globalización centrada en el desarrollo: hacia un crecimiento y un desarrollo incluyentes y sostenibles. TD/456. Ginebra.
- UNCTAD (2013). *Who is Benefitting from Trade Liberalization in Angola? A Gender Perspective.* Publicación de las Naciones Unidas. UNCTAD/DITC/2013/3. Nueva York y Ginebra.
- UNDAW (2009). *Estudio Mundial sobre el Papel de la Mujer en el Desarrollo.* Publicación de las Naciones Unidas N° E.09.IV.7. Nueva York.
- UNICEF (2011). *República de Gambia.* Proyecto de documento sobre el programa para la República de Gambia se presenta a la Junta Ejecutiva para que lo examine y formule observaciones al respecto en su período de sesiones anual de 2011. E/ICEF/2011/P/L.24, 20–23 de junio de 2011.
- Yannikaya H. (2003). Trade Openness and Economic Growth: a cross-country empirical investigation. *Journal of Development Economics*, 72 (1): 57–89.



MÓDULO 2

*Los efectos del comercio en el bienestar y
el empoderamiento económico de las mujeres:
Pruebas y métodos de investigación*

1 Introducción

Aunque la manufactura ha sido, desde siempre, de dominio masculino, la adopción de políticas orientadas a la exportación por parte de los países en desarrollo desde los años 60 y 70 ha producido una afluencia masiva de trabajadoras hacia la producción manufacturera con uso intensivo de mano de obra. Las mujeres constituyeron entre el 70 y el 90 por ciento de la población activa en países como México, Puerto Rico, la República de Corea y Singapur, y para la mayoría supuso su primer empleo no agrícola formal. La literatura especializada sobre la "feminización del trabajo" ha explicado esta preferencia sin precedentes por el trabajo de la mujer en la producción orientada a la exportación como consecuencia de la intensa competencia internacional que exige el uso de mano de obra relativamente barata para reducir costos. Standing (1989, 1999) incluso argumentó que la aplicación de programas de ajustes estructurales, con inclusión de la liberalización del comercio, ha conducido a una "feminización mundial del trabajo". Aunque esta afirmación ha sido objeto de debates y varios estudiosos han demostrado que la feminización puede revertirse con el transcurso del tiempo, está claro que el comercio tiene importantes consecuencias de género.

Partiendo de los conceptos introducidos en el Módulo 1, en este módulo nos centramos en los efectos que tiene la liberalización del comercio en el empoderamiento económico y el bienestar de las mujeres. Luego, en el Módulo 3, examinaremos las maneras en que la desigualdad de género puede afectar al desempeño comercial. El comercio tiene muchos aspectos diferentes que se reflejan en términos tales como la política comercial, la liberalización del comercio, el proteccionismo, etc., presentados en el Módulo 1. En este módulo, nos ocupamos, sobre todo, de la liberalización del comercio o de la eliminación de los obstáculos comerciales en forma de obstáculos arancelarios y no arancelarios que obstaculizan el libre flujo de bienes y servicios, y sus efectos en el empoderamiento económico de las mujeres. También examinamos las repercusiones que tiene la expansión del comercio, que se pueden acumular, por ejemplo, gracias a una mejor logística comercial.

El comercio afecta a las economías alterando su estructura de producción, patrones de empleo, ingresos y precios relativos de bienes y servicios. Cada uno de ellos tiene una dimensión de género que hay que tener en cuenta en el diseño y aplicación de la política comercial. En este Módulo, examinamos estas dimensiones analizando de qué manera la liberalización del comercio afecta a las

mujeres en la esfera del mercado como trabajadoras asalariadas, productoras, comerciantes, consumidoras y contribuyentes fiscales, ya que el impacto del comercio variará en función de los papeles que desempeñe la mujer en la economía. Por supuesto, hay una superposición de estos papeles, y lo ideal sería que el investigador evaluase el impacto neto de la política comercial con el fin de determinar los resultados finales. Para el lector interesado, también incluimos resúmenes breves de trabajos de investigación que ilustran los diversos enfoques y métodos que se pueden utilizar para analizar los efectos del comercio en el porcentaje de mujeres que participan en la población activa³³ en un anexo al final del módulo.

Al final de este módulo, los estudiantes deberían ser capaces de:

- ilustrar la gama completa de canales e interacciones a través de los cuales la liberalización del comercio puede afectar a las mujeres como trabajadoras asalariadas, en términos de empleo e ingresos, como productoras, comerciantes, consumidoras de bienes importados y de servicios públicos, y como contribuyentes fiscales;
- diferenciar entre las predicciones de la teoría estándar del comercio aplicada a la cuestión de la desigualdad de género y las de los marcos heterodoxos;
- examinar con espíritu crítico los trabajos de investigación que exploran diversas dimensiones de los efectos de género del comercio y evaluar sus puntos fuertes y débiles.

2 Las mujeres como trabajadoras asalariadas

La mayor parte de la investigación sobre el impacto de la liberalización del comercio se centra en mujeres que tienen un empleo asalariado y evalúa los efectos que tiene el aumento (o disminución) de las exportaciones e importaciones en su trabajo e ingresos. Dado que la teoría del comercio formula predicciones categóricas sobre la manera en que cambian el empleo y los ingresos cuando un país liberaliza el comercio, a los investigadores les ha interesado bastante saber si estas predicciones se confirman empíricamente. También se puede interpretar la teoría del comercio como predicciones específicas en materia de igualdad de género con respecto a empleo y salarios. Puesto que la investigación sobre los efectos de género en el empleo y salario es extensa, la sección dedicada a las mujeres como trabajadoras asalariadas es más larga que las demás. En primer lugar, presentamos los efectos que tiene

la liberalización del comercio en el empleo, con inclusión de la calidad del trabajo y sus patrones, seguidos por los efectos en el salario.

2.1 Efectos en el empleo

2.1.1 Expectativas teóricas

2.1.1.1 Teoría estándar³⁴

La teoría estándar del comercio afirma que la ventaja comparativa de un país en la esfera del comercio se basa en su dotación de factores (trabajo o capital) y en que exportará esos bienes que utilizan más intensivamente su factor más abundante. Por consiguiente, los teoremas de Heckscher-Ohlin-Stolper-Samuelson (HOSS) predicen que los beneficios de un factor relativamente abundante que sea utilizado de manera más intensiva en las exportaciones aumentarán a medida que aumente su demanda (Heckscher y Ohlin, 1991; Stolper y Samuelson, 1941). Puesto que los países en desarrollo tienen más abundancia de mano de obra que de capital, está previsto que los beneficios del trabajo (salarios) aumenten cuando se liberalice el comercio. También se puede abordar este marco en términos de nivel de cualificación: si los países ricos tienen mucha mano de obra muy cualificada y los países pobres tienen mucha mano de obra poco cualificada, el comercio aumentará los beneficios de la mano de obra poco cualificada en los países pobres. Si se parte de la premisa de que las mujeres forman la principal parte del grupo que desempeña trabajos de baja cualificación, entonces la liberalización del comercio debería aumentar la demanda de mano de obra femenina y reducir la demanda de mano de obra masculina. Cabría esperar que los salarios femeninos subiesen mientras que los salarios masculinos deberían bajar, lo que reduciría la brecha salarial de género. Esta interpretación de la teoría estándar del comercio se traduce en la predicción de que la liberalización del comercio promueve la igualdad de género.

Se han puesto en tela de juicio estos argumentos por razones teóricas y empíricas.³⁵ Para empezar, el factor "dotaciones de mano de obra femenina asalariada y no cualificada" caracteriza a muchos

países en desarrollo, pero no a todos (por ejemplo, algunos países son relativamente ricos en recursos agrícolas, en otros las mujeres tienen un nivel relativamente bueno de estudios). Además, puesto que no se puede presuponer que la discriminación de género sea natural, es difícil utilizar el modelo de dotaciones de factor natural como base para el análisis de un fenómeno tan influenciado por normas sociales (Tejani y Milberg, 2010).

2.1.1.2 Perspectivas heterodoxas

Los partidarios de la teoría heterodoxa han argumentado que el comercio se basa en una ventaja competitiva o absoluta, en los términos propuestos por Adam Smith (1776/2009) y no en una ventaja comparativa (véase el Recuadro 9). Es decir, un país que produce un bien más barato dominará el mercado internacional y superará a sus competidores. La competencia internacional es el principal motor de esta exposición y estimula la búsqueda de mano de obra más barata, dado que las empresas compiten en términos de costos absolutos por unidad en lugar de costos relativos.³⁶ Las empresas aprovechan las desigualdades de género existentes, tales como la brecha salarial de género, y contratan a mujeres para reducir los costos de producción, especialmente en actividades que precisan mucha mano de obra que puede estar formada por mujeres. Así pues, las mujeres sirven como fuente de ventaja competitiva para las empresas exportadoras que afrontan una intensa competencia en el mercado internacional, y entonces aumenta la demanda de este tipo de mano de obra. Como veremos en la Sección sobre los salarios (Sección 2.2), esto no se traduce necesariamente en una subida de los salarios de las mujeres; el comercio puede perpetuar o incluso exacerbar las desigualdades de género existentes.

Cuando se compara con la ventaja comparativa, significa que incluso si un país puede producir de manera más eficiente un bien que requiere mucha mano de obra que un bien que requiere mucho capital (tiene una ventaja comparativa en el primer caso) podría ocurrir que no pudiese exportarlo e, incluso, que el comercio destruyese su industria si su interlocutor comercial produjese ambos bienes más baratos.

Recuadro 9

Ventaja comparativa y ventaja competitiva

El principio de la ventaja comparativa prevé que los países compiten en los costos relativos por unidad. En consecuencia, un país exporta los productos o servicios que puede producir a un costo relativamente más bajo a nivel nacional e importa las mercancías que puede comprar a un precio más bajo en el extranjero. Se trata de la configuración más simple del comercio (es decir, la ricardiana): el comercio tiene lugar mientras las partes tengan diferentes eficiencias relativas. Tomemos como ejemplo dos países, *rico* y *pobre*; y dos mercancías, *aeronaves* y *calzado*. Y partamos de la suposición de que *rico* puede producir aeronaves a un costo relativamente más bajo que calzado; es decir, tiene una ventaja comparativa en la producción de aeronaves. *Pobre* puede producir calzado a un costo relativamente más bajo que aeronaves; es decir, tiene una ventaja comparativa en la producción de calzado. En una economía cerrada, ambos países producen ambos bienes. Pero cuando reducen sus obstáculos al comercio, será eficiente para ambos especializarse en la producción y exportación de la mercancía que pueden producir a nivel nacional con un costo relativamente más bajo. *Rico* se especializará en la producción y exportación de aeronaves mientras que abandonará la producción de calzado, que importará de *pobre*; *pobre* se especializará en la producción y exportación de calzado y abandonará la producción de aeronaves, que importará de *rico*.

En este contexto, las desigualdades que surgen de la liberalización del comercio son puramente transitorias y no se tienen en cuenta. Sin embargo, las pruebas empíricas han demostrado que la liberalización del comercio puede dar lugar a patrones de especialización (y a desequilibrios comerciales persistentes) que sistemáticamente colocan en posición de desventaja a un país en comparación con los demás. Los economistas heterodoxos han propuesto en su lugar el principio de la ventaja competitiva o absoluta para captar mejor estos patrones y resultados del comercio. En este marco, los países compiten por los costos absolutos por unidad (en lugar de los costos relativos) y utilizan diferentes estrategias como reducir esos costos por unidad y rebajar los precios para obtener mejores resultados que sus competidores y ganar participación de mercado. Basta con tomar el ejemplo utilizado anteriormente y asumir que *rico* consigue un costo más bajo absoluto por unidad en la producción de aeronaves y calzado, es decir, que tiene una ventaja competitiva en ambos productos. Entonces, *rico* exportará aeronaves y calzado, y *pobre* verá que la competencia socava su industria nacional o, incluso, se convertirá en importador neto de ambos bienes si el comercio está liberalizado. (En este caso, *pobre* podrá optar por promover y fortalecer su capacidad de producción nacional antes de liberalizar el comercio para asegurarse de que sus industrias pueden competir, por supuesto dentro de los límites impuestos por las normas de la OMC si es Miembro de la OMC.)

Fuente: Shaikh (2007).

2.1.2 Pruebas existentes

En esta subsección, presentamos los resultados de muchos estudios que han analizado los efectos de género en el empleo que tiene el comercio. La liberalización del comercio trae consigo cambios en la estructura productiva de un país, en la que algunos sectores se expanden (por ejemplo, la producción orientada a la exportación) y otros sectores se contraen (por ejemplo, la producción que compite con las importaciones). Hombres y mujeres trabajan en diferentes sectores económicos, donde las mujeres se agrupan en menos sectores y los hombres están distribuidos de manera más uniforme en diferentes profesiones y actividades productivas. Las funciones de género en el seno de los hogares y los mercados de trabajo también tienden a ser rígidas (aunque no sean inamovibles). Las mujeres productoras y trabajadoras tienen menos posibilidades de entrar en los sectores en expansión – salvo que se trate de sectores tradicionalmente femeninos como prendas de vestir – debido a normas de género arraigadas y acceso limitado a capacitación y re-

ursos productivos. El comercio puede contribuir o no a la igualdad de género en el empleo y a mejorar las condiciones de trabajo, dependiendo de una gran variedad de factores, con inclusión de la estructura económica, la composición del comercio y las instituciones del mercado de trabajo.

Una evaluación exhaustiva de los efectos en el empleo diferenciados por género del comercio debería distinguir los efectos que tienen lugar en cada uno de los sectores: agrícola, manufactura y servicios, así como entre diferentes categorías de empleo (por ejemplo, asalariado frente a trabajo por cuenta propia). Se deberían tener en cuenta los efectos de la expansión de las exportaciones y del desplazamiento de las importaciones. Al examinar los sectores en expansión, en el análisis se deberían estudiar los cambios en la calidad de los puestos de trabajo – así como su cantidad – investigándose, por ejemplo, la naturaleza de género de los procesos de "desestructuración" y de vulnerabilidad del trabajo asociados al aumento de la competencia internacional. Otra cuestión sería discernir si los nuevos empleos creados para las

mujeres solo existen en sectores y profesiones tradicionalmente femeninos (como la producción de prendas textiles) o si reducen la segregación de género vertical u horizontal. Por último, sería importante entender si los puestos de trabajo generados por el comercio ofrecen beneficios sostenibles a largo plazo. En general, está previsto que los efectos sobre el empleo de una mayor apertura comercial tengan un componente de género, debido a la diferente distribución de mujeres y hombres en los sectores comerciables y no comerciables, junto con una limitada sustituibilidad entre la mano de obra femenina y masculina debido a las rígidas funciones de género.

2.1.2.1 La agricultura

Las pocas pruebas existentes, tanto del África Subsahariana como de otros países, demuestran que el impacto del crecimiento de las exportaciones agrícolas es generalmente menos favorable a las agricultoras que a los agricultores. Existen pruebas de que, incluso cuando un cultivo es resultado tradicionalmente de un uso intensivo de mano de obra femenina, su explotación comercial da lugar a que los hombres entren en el sector y asuman el control sobre la producción y comercialización. Este ha sido el caso de los cacahuetes en Zambia (Wold, 1997), del arroz en Gambia (von Braun *et al.*, 1994) y de las legumbres y hortalizas en Uganda (Shiundu y Oniang'o, 2007).

Con la incorporación al comercio internacional, las mujeres en las economías basadas en la agricultura parecen beneficiarse más de las oportunidades de empleo asalariado en explotaciones agrícolas estatales o en instalaciones de empaque que directamente a través de los mercados de productos. Frecuentemente, se prefiere mano de obra femenina para este tipo de trabajo, dado que se considera que las mujeres son trabajadores secundarios relativamente fáciles de despedir debido a su menor poder de negociación (Barrientos *et al.*, 2004). Su empleo en explotaciones agrícolas comerciales, por el contrario, suele variar enormemente en función del cultivo (Chan, 2013).

El trabajo asalariado en la producción de exportaciones agrícolas no tradicionales (EANT) ha emergido como una importante fuente de empleo para las mujeres de zonas rurales, en particular en países latinoamericanos como Colombia, el Ecuador, el Brasil, Chile, México y el Perú, así como en algunos países africanos como Kenya, Uganda, Zambia, Sudáfrica y, más recientemente, Etiopía. Aun así, los sectores EANT dan trabajo a una pro-

porción muy pequeña de la población activa rural en general, y el alcance de su expansión futura es muy limitado (Fontana y Paciello, 2009). También existen diferencias regionales en la manera en que los EANT afectan a la igualdad de género. En el África Subsahariana, el aumento de las exportaciones de cultivos comerciales ha dado lugar a más oportunidades de empleo para los hombres que para las mujeres (Wamboye y Seguino, 2012).

En términos de política, la dinamización del sector tradicional de cultivos puede ser una forma de resolver las desigualdades de género existentes en la agricultura, dado que las mujeres están suprarrepresentadas en la producción de alimentos básicos y en actividades de comercialización locales. Una fórmula para salir de esta situación podría ser poner en contacto a pequeños agricultores con regímenes públicos de constitución de existencias para garantizar la seguridad alimentaria, por ejemplo, exigiendo que el gobierno u organismos internacionales adquieran alimentos de productores locales en vez de satisfacer las exigencias mediante importaciones (UNCTAD, 2009). Sin embargo, para que las estrategias destinadas a dinamizar el sector tradicional orientado a la subsistencia sean inclusivas y sensibles al género en el plano social, en lugar de ser excluyentes, también deberían reconocer y afrontar de manera efectiva los obstáculos específicos de género que dificultan la capacidad de las mujeres para participar de manera eficiente en la agricultura orientada al comercio. La formación de las mujeres en algunas actividades que requieren mucho capital en la agricultura comercial, como el funcionamiento del riego computarizado y sistemas de refrigeración y manejo de tractores, puede aumentar su participación, especialmente en empleos mejor remunerados y por tiempo indefinido (Barrientos *et al.*, 2004). En el África Subsahariana, mientras que el comercio ha tenido mayoritariamente efectos negativos en todo en empleo absoluto y relativo de las mujeres, una mayor inversión en infraestructuras que reducen las cargas de cuidados de las mujeres ha tenido un fuerte efecto positivo, lo que pone de relieve de nuevo que es importante reducir y redistribuir el trabajo de cuidados para que las mujeres puedan aprovechar las oportunidades de empleo (Wamboye y Seguino, 2012).

La feminización del empleo a través de la orientación a la exportación parece ser más común en el sector manufacturero y en las economías semiindustrializadas que en las economías basadas en la agricultura o en los países ricos en recursos minerales, como veremos en la siguiente subsección.

2.1.2.2 La manufactura

Varios estudios han documentado que existe una relación positiva entre la proporción de manufacturas básicas que hay en las exportaciones y la cuota femenina del empleo en varios países en desarrollo (Wood, 1991; Joeques, 1995; Seguino, 1997, 2000). Esta tendencia constatada en estudios anteriores sigue manteniendo su vigencia en el caso de los países de ingresos medios, pero solo en promedio, puesto que existen diferencias importantes entre regiones, estructuras y procesos industriales (véase, por ejemplo, Tejani y Milberg, 2010). Una característica abrumadora de este aumento del empleo femenino es que se concentra en sectores industriales de exportación que requieren mucha mano de obra, bajo valor añadido y bajos salarios, tales como prendas de vestir, artículos textiles, cuero y juguetes, donde la calidad de los puestos de trabajo y las perspectivas de promoción son limitadas. De hecho, el término "feminización del trabajo" se ha utilizado para referirse no solo al aumento de la participación de las mujeres en la población activa, sino también a la extensión de las condiciones de trabajo inseguras, que caracterizan tradicionalmente a los empleos femeninos, a los empleos masculinos (Standing, 1989, 1999).

En las primeras etapas, el aumento del empleo femenino en el trabajo manufacturero fue particularmente marcado en Asia, especialmente en los cuatro "tigres" del Asia oriental,³⁷ pero también en Bangladesh y Sri Lanka en el Asia Meridional; y en Malasia, Indonesia, Tailandia y Filipinas en el Sudeste Asiático. Esa expansión fue más limitada en América Latina, destacándose México, aunque también se produjo en América Central y en el Caribe (Fontana, 2007). En el África Subsahariana, en Mauricio, el empleo femenino en la manufactura se multiplicó por diez entre los años ochenta y principios de los noventa (Pearson, 1999). En Lesotho, tal y como se describe en el Recuadro 10, los empleos en el sector de las prendas de vestir crecieron, pasando de ser unos 10.000 en 1999 a 48.000 en 2004, la mayor parte de ellos ocupados por mujeres (UNCTAD, 2012). Madagascar experimentó una notable expansión de unos 150.000 empleos en el sector de las prendas de vestir durante el período 1997–2003, duplicando con creces el valor de sus exportaciones (que pasaron de 200 millones de dólares a casi 500 millones de dólares). La industria experimentó una desaceleración después de la eliminación progresiva del Acuerdo Multifibras (AMF),³⁸ pero las exportaciones volvieron a repuntar en 2006, alcanzando unos 600 millones de dólares en 2007. La expansión de la industria de las prendas de vestir brinda muchas oportunidades de

empleo a las mujeres, dado que más del 80 por ciento de los nuevos empleos han sido ocupados por trabajadoras (UNCTAD, 2008).

La expansión en términos de empleo que han conseguido las mujeres en algunos países no debe enmascarar el hecho de que se ha producido a expensas de las trabajadoras de otros países. En las décadas de los 80 y los 90, el aumento de las exportaciones de manufacturas con gran uso de mano de obra producidas, sobre todo, por trabajadoras en los países en desarrollo también acarrió la destrucción de puestos de trabajo ocupados por mujeres en economías de altos ingresos, debido a la competencia de las importaciones. Kucera y Milberg (2000) constataron, por ejemplo, que la expansión del comercio de la OCDE con los países en desarrollo en el período 1978–1995 dio lugar a pérdidas desproporcionadas de empleo para las mujeres en países de la OCDE, donde constituían la mayor parte de los trabajadores en industrias que competían por las importaciones tales como los artículos textiles, el calzado y los productos de cuero.

Además, los trabajos orientados a la exportación dependen en gran medida de las políticas comerciales; y los cambios en el acceso a mercados preferenciales, en los tipos arancelarios, tipos de cambio y tasas salariales pueden dar lugar a caídas importantes de la exportación o, incluso, desencadenar la deslocalización masiva de industrias a otros países. El final del AMF, que había protegido parcialmente a los exportadores africanos de los proveedores asiáticos más competitivos, ha dado lugar a enormes caídas de las exportaciones en muchos países africanos de bajos ingresos; la apreciación de las divisas y unos costos salariales más altos se han traducido en una deslocalización masiva de la manufactura que utiliza mucha mano de obra de los países de primer nivel del Asia Oriental a los países del Sudeste Asiático en el decenio de los 80. La industria de las prendas de confección en Lesotho depende en gran medida de las tasas arancelarias preferenciales y las normas especiales de origen previstas en la AGOA, un acuerdo de comercio con los Estados Unidos (véase el Recuadro 10).

La competencia intensificada del comercio entre países en desarrollo tras la completa eliminación de los contingentes del AMF de conformidad con las condiciones del ATV de 2005, también dio lugar a un desplazamiento de las exportaciones y el empleo de América Central y África a Asia y, en particular, a China. China y la India aumentaron sus cuotas de importaciones a la Unión Europea y los Estados Unidos mientras que economías como la República Dominicana, El Salvador, Fiji,

Nepal, Sudáfrica y Mauricio, entre otros, experimentaron caídas absolutas de sus exportaciones de artículos textiles y prendas de vestir, en las que los puestos de trabajo femeninos se vieron especialmente afectados (Berik, 2011; Otobe, 2008; Valodia, 1996).

Recuadro 10

Comercio, cambios estructurales y repercusiones en el empleo para las mujeres: el caso del sector de las prendas de vestir en Lesotho

Durante los últimos 30 años se han producido grandes cambios en la estructura de la producción y el comercio de Lesotho; destaca, en particular, la rápida expansión de la capacidad de suministro en el sector de las prendas de vestir y un cambio relativo en la composición de las exportaciones hacia la confección. Estos cambios estructurales son en gran parte resultado de la política comercial.

Un instrumento en particular ha sido fundamental para la configuración de la ventaja competitiva de Lesotho en las exportaciones de prendas de vestir: el acceso unilateral, sin reciprocidad, libre de impuestos y libre de contingentes a los Estados Unidos para los productos de confección de Lesotho en el marco de la iniciativa de la Ley sobre crecimiento y oportunidades para África, junto con una relajación de las normas de origen de conformidad con la AGOA para permitir el uso de insumos de terceros países en la producción de estas exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos. En el marco de la AGOA, las exportaciones de prendas de vestir de Lesotho a los Estados Unidos casi se triplicaron entre 2001 y 2004.

El estudio sostiene que la expansión impulsada por el comercio de la industria de la confección de Lesotho ha creado oportunidades para el empoderamiento y el bienestar de las mujeres a través de la creación de empleo en sectores impulsados por las exportaciones, pero también ha contribuido a crear nuevos patrones de desigualdad y vulnerabilidad. En el marco de la AGOA, la industria de la confección de Lesotho creció hasta convertirse en el principal empleador del país, con unos 48.000 empleos en el 2004, en comparación con solamente unos 10.000 empleos en 1999. Las mujeres todavía constituyen la mayor parte de esta población activa. El estudio de caso de Lesotho revela que la política comercial (en este caso, el acceso preferencial a los mercados de los Estados Unidos) puede desempeñar un papel catalizador en la creación de empleos para las mujeres. Es más, iniciativas impulsadas por el comercio han creado un gran número de nuevos puestos de trabajo para mujeres desfavorecidas, relativamente poco cualificadas que, de lo contrario, tendrían pocas posibilidades de conseguir un empleo formal.

Sin embargo, es necesario hacer algunas salvedades y evaluar de manera crítica algunos aspectos. Entre las principales áreas de preocupación planteadas por el estudio cabe mencionar la calidad (salarios, condiciones de trabajo y potencial para el desarrollo de habilidades) de los puestos de trabajo creados, efectos de contagio en el seno de la economía y nuevos patrones de vulnerabilidad a los choques externos. Sobre todo, los salarios de los sectores de los artículos textiles y las prendas de vestir son bajos en términos reales y solo permiten cubrir los gastos básicos de subsistencia. Las condiciones de trabajo son difíciles. Además, la segregación de las mujeres en los nodos de producción que requieren mucha o poco calificada mano de obra, y la naturaleza segregada de tareas en el seno de cada nodo han limitado significativamente el desarrollo de cualificaciones.

Fuente: Musselli y Zarrilli (2012) y UNCTAD (2012) para el estudio de Lesotho.

2.1.2.3 Servicios

La expansión de servicios exportables parece que también se ha convertido en otra fuente de empleo para las mujeres, especialmente en el sector de tecnologías de la información (TI) en países como la India, Filipinas, Jamaica y México (Mitter *et al.*, 2004; Prasad y Sreedevi, 2007). Sin embargo, las pruebas señalan una marcada segregación profesional por género en este sector, en el que las mujeres se concentran principalmente en el procesamiento de datos y los hombres dominan puestos altamente cualificados y mejor remunerados como la programación (Wajcman y Lobb, 2007; Patel y Parmentier, 2005). En el sector TI

de la India, por ejemplo, se ha constatado que las mujeres representan, cerca de la mitad de la población activa empleada en la contratación externa de procesos empresariales, pero solo representan una cuarta parte en los segmentos de desarrollo de programas informáticos con mayor valor añadido (Sengupta y Sharma, 2009).

2.1.3 La calidad del empleo relacionado con el comercio

¿Cumplen esos puestos de trabajo recientemente creados para las mujeres las normas del trabajo? Como ya hemos mencionado, no parecen ofrecer oportunidades de empleo seguro o de larga

duración. La mayoría de las pruebas sobre la calidad de los empleos femeninos relacionados con el comercio procede de estudios de caso de las zonas de elaboración para la exportación (ZEE) y, en menor medida, de los sectores EANT.

Las zonas de elaboración para la exportación han formado parte integral de la estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones de muchos países en proceso de industrialización. Según estadísticas de la OIT, las mujeres trabajadoras constituían alrededor del 70 por ciento del empleo de las zonas de elaboración para la exportación en 2006, con porcentajes que variaban entre un 10 por ciento muy bajo en Bahrein y un 90 por ciento en Jamaica y Nicaragua (Boyenge, 2007). Los empleadores de zonas de elaboración para la exportación a menudo segregan a mujeres en puestos no cualificados que no ofrecen oportunidades de formación y promoción, y que suprimen sus derechos sindicales (Doraisami, 2008; Berik, 2006). Especialmente en las industrias de prendas de vestir y de calzado, donde los proveedores afrontan plazos de envío ajustados y picos estacionales de demanda, las horas extraordinarias excesivas son una práctica general (Berik y Rodgers, 2010; Amengual y Milberg, 2008). Las condiciones de trabajo son, frecuentemente, muy malas y las fábricas no respetan normas básicas de seguridad e incendios, como mostraron el desplome de edificios y el incendio que tuvieron lugar en 2013 en algunas fábricas de exportación de prendas de vestir de Bangladesh.

Las empresas locales productoras para cadenas de suministro globales cada vez contratan más trabajadores a domicilio para reducir costos. Estos trabajadores tienden a ser más vulnerables que otras categorías de trabajadores y son incapaces de mejorar sus condiciones de empleo. Mientras que el trabajo a domicilio predominantemente se basa en el trabajo de las mujeres, también es cierto que cada vez se emplea a más hombres para trabajar desde casa, por ejemplo en los sectores de las manufacturas que compiten con las importaciones de la India (Rani y Unni, 2009).

Se constatan situaciones análogas de vulnerabilidad en los sectores EANT, donde las trabajadoras asalariadas parecen ocupar puestos más precarios que los hombres. Por ejemplo, en Tanzania, el 85 por ciento de los trabajadores ocasionales que trabajan en la siembra, recolección y clasificación en las granjas de flores son mujeres, mientras que los hombres ocupan puestos directivos (Fontana y Paciello, 2009). En Bangladesh, las mujeres encargadas de la recogida y clasificación de pescado reciben alrededor del 64 por ciento del salario que reciben los hombres y tienden a

estar segregadas en los nodos más inseguros de la cadena del camarón (Gammage *et al.*, 2006). Las condiciones de trabajo en las plantas de embalaje del sector del limón en el norte de la Argentina también siguen siendo bastante malas, a pesar de las crecientes presiones para que se apliquen mejores normas (Ortiz y Aparicio, 2007).

Se han emprendido varias iniciativas de múltiples partes interesadas para mejorar la calidad de los empleos relacionados con la exportación como resultado de la presión de los consumidores, como la iniciativa del comercio ético (en el Reino Unido) y la Asociación de la Industria de la Confección (en los Estados Unidos) que conllevan la adopción de códigos voluntarios de conducta por parte de las empresas de países septentrionales mientras se contratan proveedores en los países meridionales (Barrientos, 2001; Barrientos y Smith, 2005). Así se exige a los proveedores que cumplan algunas normas laborales fundamentales, y se lleva a cabo un seguimiento y transmisión de informes de manera periódica para asegurar el cumplimiento. Sin embargo, las iniciativas voluntarias no pueden sustituir la aplicación legal de los derechos y normas laborales fundamentales en el seno de los países. En muchos casos, los países en desarrollo disponen de las leyes necesarias para proteger los derechos laborales en teoría, pero es preciso mejorar bastante su aplicación y vigilancia. El programa "Trabajar mejor", emprendido por la OIT, y la Corporación Financiera Internacional asegura que se respeten normas fundamentales del trabajo y leyes laborales nacionales en las fábricas mediante la realización de auditorías periódicas, la facilitación del diálogo entre trabajadores y gerentes, y la obtención de compromiso y apoyo a las partes interesadas para sus actividades con organismos públicos y sindicatos. El programa "Trabajar mejor" se aplica actualmente en nueve países y la iniciativa de mejores fábricas en Camboya ha destacado en particular por su éxito.³⁹

2.1.4 Efectos sobre la segregación en el empleo por razones de género

En la mayor parte de los países en desarrollo, la segregación del empleo por género solo ha disminuido de manera marginal durante los tres últimos decenios, a pesar del incremento de participación de la población activa femenina. Las trabajadoras han permanecido en trabajos tradicionalmente femeninos, con pocas posibilidades de entrar en sectores y profesiones previamente dominados por los hombres (Fontana, 2009), que están mejor pagados y ofrecen mayores posibilidades de promoción. La segregación de género predomina generalmente en las cadenas de va-

lor hortícolas y de productos básicos: en el plano vertical, las mujeres se hacían en trabajos con poco valor añadido mientras que los hombres ocupan generalmente puestos de trabajo mejor remunerados y más seguros; en el plano horizontal, las mujeres predominan en la cosecha, corte, clasificación y embalaje de frutas, y los hombres se encargan de la maquinaria, de los trabajos de carga y otros trabajos pesados (Chan, 2013).

En el sector manufacturero, las mujeres se concentran en muy pocas industrias, a saber, prendas de vestir, artículos textiles y de electrónica, mientras que su cuota de empleo en sectores tales como los productos químicos, los productos de madera y las industrias metalúrgicas es mucho menor. Este tipo de segregación de género o de hacinamiento en unas pocas industrias también sirve para mantener bajos los salarios de las mujeres. En Bangladesh, por ejemplo, las mujeres han seguido estando muy concentradas en un solo subsector, el de las prendas confeccionadas, mientras que otros subsectores textiles que precisan más capital siguen estando dominados por los hombres (Fontana, 2007). En el sector de las prendas de punto, que es el sector que parece tener las mejores perspectivas en la fase posterior al AMF, las mujeres constituyen solo el 14 por ciento de la población activa (Kabeer y Mahmud, 2004; Bhattacharya *et al.*, 2008). En México, el empleo de *maquila* (es decir, ensamblaje de material importado para ser exportado como producto final) ha aumentado bastante más en el caso de los hombres que en el caso de las mujeres en los últimos años debido a la importancia creciente de industrias tales como los equipos de transporte.

Las tendencias recientes parecen sugerir que el proceso de la feminización del empleo de manufacturas de exportación puede disminuir con el tiempo a medida que las economías empiecen a producir bienes con mayor valor añadido. El estudio de Tejani y Milberg (2010), examinado en el anexo, presenta nuevas pruebas sobre este fenómeno en países de ingresos medios en el Sudeste Asiático y en América Latina. Los autores constatan que las tendencias de la cuota femenina del empleo en la manufactura están estrechamente correlacionadas con las condiciones tecnológicas o la productividad laboral y la intensidad de capital de la producción. Es decir, que se prefiere contratar a mujeres para trabajos de baja productividad y que la cuota femenina del empleo tiende a disminuir a medida que los países modernizan sus sectores de producción y que aumenta la productividad del trabajo. Los autores constataron que éste fue el caso en el Sudeste Asiático desde 1985 a 2007, mientras que en América Latina se constató la tendencia opuesta durante el mismo

período: la cuota femenina del empleo aumentó cuando bajaron la productividad laboral y la producción con mucho uso de capital. Las mujeres consiguieron importantes avances en términos de educación en ambas regiones durante este periodo, por lo que las diferencias de calificaciones entre hombres y mujeres no pueden ser la razón principal de por qué se asocia el cambio técnico con la desfeminización. Por el contrario, los autores destacaron que las normas y estereotipos de género persistentes segmentan a las mujeres en actividades "de género apropiadas" que tienden a ser poco calificadas y a tener bajo valor añadido.

En muchos países en desarrollo, se ha salvado rápidamente la brecha de género en la educación primaria y, en menor medida, en la educación secundaria aunque las tasas de abandono escolar de las niñas continúen siendo un problema, al igual que la calidad de la enseñanza. Pese a que las mujeres ahora podrían tener un nivel de estudios mejor, todavía carecen de calificaciones técnicas para un trabajo específico porque no se les imparte capacitación en el trabajo, porque se las segrega en actividades que no brindan muchas oportunidades de desarrollo de las calificaciones o porque son objeto de segregación de género en los programas de formación profesional o técnica. Las medidas políticas pueden abordar este problema de diferentes maneras. En primer lugar, las autoridades públicas pertinentes (por ejemplo, las zonas de elaboración para la exportación) pueden cofinanciar u ofrecer reembolsos parciales a empresas que exijan la participación de las mujeres en programas de formación para actividades que requieran más calificaciones. En segundo lugar, los gobiernos pueden tomar medidas para reducir los prejuicios de género en la política de admisión e instrucción en los programas de formación técnica, y promover la participación de las mujeres en profesiones tradicionalmente dominadas por los hombres (Tejani, 2011).

2.2 Efectos salariales⁴⁰

En promedio, se recompensa menos el trabajo femenino que el trabajo masculino. Así ocurre en el caso de todos los países de los cuales existen datos (Oelz *et al.*, 2013). Dos razones básicas explican por qué los salarios medios de las mujeres siguen siendo más bajos que los de los hombres en todo el mundo, aunque la brecha salarial de género se ha reducido en algunos países con el transcurso del tiempo.⁴¹ En primer lugar, las mujeres reciben salarios más bajos que los hombres por un trabajo de igual valor debido a la discriminación basada en el género (FAO *et al.*, 2010), con

inclusión de normas que designan a los hombres como sostén de la familia y a las mujeres como trabajadores secundarios.⁴² En segundo lugar, las mujeres tienden a estar hacinadas o segmentadas en actividades estereotipadas como "femeninas", tales como la enfermería y la enseñanza, así como industrias manufactureras intensivas en mano de obra, como los artículos textiles, las prendas de vestir y los productos electrónicos, debido a las normas de género y a los estereotipos arraigados sobre las capacidades de las mujeres y los tipos de trabajo que son "adecuados" para ellas (Oelz *et al.*, 2013). Esta segregación crea presiones a la baja sobre los salarios y reduce los ingresos medios de las mujeres en comparación con los de los hombres, contribuyendo así a la brecha salarial de género. Además, se considera que estas actividades requieren pocas cualificaciones y que tienden a atraer remuneración más baja, pese a que designar un trabajo como de alta o baja cualificación en sí mismo es una cuestión discutible.

Hemos visto que una mayor integración comercial ha conducido a un aumento de la integración de las mujeres en el empleo remunerado en algunos países en desarrollo, pero ¿qué pasa con sus ingresos? ¿Ofrecen los empleos relacionados con el comercio salarios más altos a las mujeres en comparación con los trabajos alternativos que pueden ejercer? ¿Han contribuido a reducir la brecha salarial de género?

2.2.1 Expectativas teóricas

Los enfoques estándar y heterodoxo ofrecen diferentes predicciones en cuanto a los efectos del comercio sobre las diferencias de remuneración entre hombres y mujeres en los países en desarrollo.

2.2.1.1 La teoría estándar

En el marco de la teoría económica neoclásica, dos argumentos apuntan a los efectos equitativos de género de la expansión del comercio: la teoría comercial estándar (el teorema HOSS) y la teoría de Gary Becker sobre la discriminación en el mercado de trabajo (Becker, 1959). Como se indica en la Sección anterior, según HOSS, está previsto que la expansión del comercio en los países en desarrollo aumente la demanda de mano de obra relativamente abundante y poco cualificada, y que reduzca las disparidades salariales entre grupos de trabajadores.⁴³ En la medida en que las trabajadoras predominan en trabajos de baja cualificación y que los hombres se agrupan en empleos más cualificados, esta teoría predice subidas en los salarios de las trabajadoras en

empleos no cualificados en comparación con los hombres en empleos cualificados, y por lo tanto una disminución de la brecha salarial de género.

La liberalización del comercio puede influir en las diferencias salariales no solo por sus efectos en la demanda relativa de varios tipos de trabajadores, sino también por su influencia en las prácticas discriminatorias. Al volver a interpretar la teoría de Becker (1959) en un contexto de economía abierta, algunos estudiosos (por ejemplo, Black y Brainerd, 2004) afirman que es probable que la liberalización dé lugar a presiones competitivas que reducirán las posibilidades de discriminación de los empleadores, con inclusión de la discriminación contra la mujer. Se supone que las trabajadoras en este marco tienen las mismas cualificaciones o productividad que los trabajadores masculinos. Las empresas pagan a los trabajadores una "prima salarial" o un salario que es más alto que el producto marginal del trabajo a causa de su género; en este caso se conceptualiza la discriminación como un costo para la empresa en lugar de una ventaja. Lo que se predice es que la competencia de las importaciones inducirá a las empresas en las industrias concentradas (es decir, aquellas industrias en las que unas pocas grandes empresas dominan un gran porcentaje del mercado) a reducir la prima salarial de los trabajadores masculinos. Esto reducirá la diferencia salarial de género.

2.2.1.2 Perspectivas heterodoxas

Por el contrario, según la perspectiva heterodoxa, una discriminación persistente es compatible con una economía competitiva (véase, por ejemplo, Darity, 1989; Darity y Williams, 1985). En este enfoque, son los grupos de trabajadores, configurados en función de las cualificaciones requeridas y de las características del trabajo, con un poder relativo de negociación quienes determinan los salarios. En el contexto de una jerarquía de puestos de trabajo y de la amenaza del desempleo, determinados grupos de trabajadores están en mejor posición para negociar y mantener unas condiciones de trabajo favorables. Las empresas también podrán encontrar ventajoso mantener una plantilla con salarios más bajos y menos poder de negociación mientras que, al mismo tiempo, pagan salarios más altos a un pequeño grupo de trabajadores más cualificados. Por otro lado, cuando se expanden las exportaciones, las mujeres pueden experimentar subidas en términos de trabajo pero no necesariamente una disminución de la discriminación salarial, ya que la discriminación puede ser una estrategia consciente del empresario para aumentar sus beneficios.

En el caso de la expansión de las importaciones, es probable que la competencia de trabajo entre los trabajadores de industrias que compiten con las importaciones afecte de manera negativa a los salarios de los trabajadores que se encuentran en una posición más débil en cuanto a su antigüedad, cualificaciones o sector de empleo. En este contexto, las trabajadoras pueden ser más vulnerables a las pérdidas de empleo. Resumiendo, el enfoque heterodoxo presta más atención a la desigualdad de poder entre trabajadores y empleadores, así como entre diferentes tipos de trabajadores, y es menos optimista sobre la posibilidad de que se reduzcan las brechas salariales de género incluso cuando las trabajadoras accedan a nuevos puestos de trabajo.

2.2.2 Pruebas existentes

Existen muchos estudios que han arrojado luz sobre los efectos de la liberalización del comercio en los salarios relativos de las mujeres; los resultados varían según el país y los sectores examinados. No obstante, se dispone de pocas pruebas sobre los cambios que produce la liberalización del comercio en los salarios femeninos y masculinos, y normalmente esas pruebas se limitan a la manufactura formal y a pocos países (principalmente de ingresos medios). Los datos excluyen principalmente al sector informal y, a veces, también a las pequeñas empresas del sector formal, que es donde trabajan muchas mujeres, lo que nos ofrece, de esta manera, una imagen algo incompleta del sector manufacturero (Fontana, 2007). Frecuentemente no se puede comparar la información sobre los salarios en un marco temporal y entre países debido a las diferencias en las definiciones. Por ejemplo, algunos estudios proporcionan datos de salarios diarios mientras que otros miden salarios mensuales o anuales. Diferentes estudios utilizan a menudo salarios de distintos sectores de la economía o profesiones y, frecuentemente (y de manera sorprendente al mismo tiempo), los datos sobre salarios masculinos y femeninos no están desglosados por nivel de cualificación. En general, todavía existe una gran brecha salarial de género en la mayoría de los países, incluso cuando se ha producido un crecimiento rápido de las exportaciones que dan trabajo a la población activa femenina, un hecho que es objeto de diversas interpretaciones (Fontana, 2007).

2.2.2.1 Tendencias de los salarios femeninos vinculadas al comercio

En términos empíricos, en la literatura en esta materia, se pueden distinguir dos amplios

conjuntos de estudios que vinculan las diferencias salariales de género con el comercio: estudios que analizan los niveles de los salarios femeninos y su evolución en el tiempo y los estudios que examinan los salarios femeninos en comparación con los salarios masculinos, es decir, la brecha salarial de género. Algunas investigaciones demuestran que los niveles salariales y las prestaciones no salariales son generalmente mejores en fábricas de ZEE que en otros empleos en la economía, y señalan que los ingresos mensuales procedentes del empleo en las ZEE son lo suficientemente altos como para mantener a los hogares por encima del umbral de la pobreza local (Glick y Roubaud, 2006, en el caso de Madagascar; Kabeer y Mahmud, 2004, en el caso de Bangladesh).

No obstante, estudios de las ZEE en Mauricio, México y América Central revelan algunas pruebas en sentido contrario. En Mauricio, los ingresos reales mensuales en grandes establecimientos de las ZEE solían estar por debajo de los ingresos en los establecimientos grandes de zonas que no eran ZEE; Además, durante 1991–2004, la brecha entre los ingresos de las ZEE y las zonas que no eran ZEE aumentó (Otoabe, 2008). De manera similar, un estudio que examinó las tendencias de los salarios en fábricas de ensamblaje orientadas a la exportación en México (maquilas) después de dos decenios de funcionamiento constató que los trabajadores de ZEE son los trabajadores con salarios más bajos del mercado de trabajo local (Fussel, 2000). Esto demuestra que, con el transcurso del tiempo, los empleadores de las maquiladoras reducen los salarios reales medios y cada vez contratan a más población activa formada por mujeres casadas y mayores con bajo nivel escolarización (y, por lo tanto, menor poder de negociación que otras trabajadoras con mejores alternativas).⁴⁴

Estas constataciones divergentes pueden deberse, en parte, a la forma en que se han medido los salarios en estos estudios, que en su mayoría utilizan datos anuales o mensuales. El uso de salarios mensuales o anuales al comparar sectores orientados a la exportación y otros sectores sin tener en cuenta las horas de trabajo suele sobrevalorar la ventaja relativa que tienen las ZEE sobre otros empleos, dado que las largas jornadas y las horas extraordinarias excesivas son endémicas en las ZEE. Lo ideal sería que los estudios utilizaran los salarios por hora como práctica estándar, pero raramente se dispone de este tipo de datos.

Recuadro 11

¿Cómo se miden los salarios?

Según la definición de la OIT, "salario" es la remuneración bruta total, con inclusión de las primas periódicas que reciben los trabajadores durante un periodo específico de tiempo trabajado así como los periodos de tiempo no trabajados, como vacaciones anuales y ausencias por motivo de enfermedad remuneradas. Entre lo que se entiende por trabajadores están incluidos los trabajadores con contratos por tiempo indefinido, los trabajadores con contratos de corta duración, los trabajadores ocasionales, los trabajadores a domicilio, los trabajadores temporales y otras categorías de trabajadores que tienen trabajos remunerados. En la práctica, especialmente en los países de bajos ingresos, las estadísticas salariales que se recogen no reflejan plenamente todos estos componentes.

Los salarios pueden incluir a todos los trabajadores, en cuyo caso los llamamos "salarios de toda la economía", o a un subconjunto, como los trabajadores de la manufactura o los trabajadores a tiempo completo. Las diferencias de género en los salarios de toda la economía pueden ser resultado de varios efectos: un "efecto de empleo sectorial" que refleja el hecho de que un mayor número de mujeres que de hombres tiende a trabajar en trabajos con baja remuneración; y un "efecto de salarios femeninos" que refleja diferencias salariales de género en los sectores, como resultado de la discriminación directa o indirecta. El hecho de que las mujeres en muchos países tiendan a agruparse en unos pocos puestos de trabajo relativamente mal remunerados también puede ser una forma de discriminación.

Generalmente, se dispone de datos salariales de tipo mensual, pero sería preferible conocer los salarios por hora, dado que la cantidad de horas de trabajo realizadas por mujeres y hombres en un mes puede variar mucho (por ejemplo en muchos países desarrollados, más mujeres que hombres trabajan en empleos a tiempo parcial).

Las "diferencias salariales de género en bruto" no controlan la productividad como medida por antigüedad en el trabajo y estudios, por ejemplo, o por otras características personales del trabajador. Frecuentemente se critica esta omisión, pero el principal objetivo de comparar las brechas salariales en bruto no es evaluar si los empleadores pagan lo suficiente a sus trabajadores, sino obtener una estimación de las barreras estructurales que existen a la igualdad de género en el trabajo remunerado, ya sea a través de la discriminación previa al mercado en educación y formación, o en el seno de los mercados laborales, mediante segregación laboral y discriminación salarial.

La mayoría de los estudios examinados en la Sección 2.2 del presente módulo controlan, de hecho, la productividad, utilizando la "brecha salarial de género residual", que es la parte de la brecha salarial que permanece sin explicar, aún después de tener en cuenta las diferencias entre las características de estudios y de experiencia laboral de los trabajadores femeninos y masculinos. Los estudios utilizan la brecha salarial de género "sin explicar" porque lo que les interesa es medir la posible discriminación directa de ingresos asociada al comercio.

Para obtener más información sobre cuestiones de medición relativas a diferencias salariales de género, se recomienda releer la Sección 3 del Módulo 1.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

2.2.2.2 Tendencias en las brechas salariales de género vinculadas al comercio

En cuanto a los análisis de las brechas salariales de género, la mayoría de estudios existentes examinan la hipótesis de Becker (descrita en la Sección 2.2.1.1) y, generalmente, no respaldan el argumento de que la competencia del comercio reduce la discriminación salarial de género. Un estudio entre países de las brechas salariales de género de 161 ocupaciones detalladas y 83 países durante el periodo 1983–1999 (Oostendorp, 2009) no encontró prueba alguna de que la brecha de género disminuyese con la expansión del comercio en los países de ingresos bajos y medios-ba-

jos. Solo se han encontrado algunas pruebas en este sentido en economías de altos ingresos.

Uno de los primeros estudios que puso a prueba la versión de economía abierta de la teoría de Becker constató que en los Estados Unidos, durante el periodo 1976–1993, la expansión de las importaciones contribuyó, de hecho, a reducir la discriminación salarial de género en industrias manufactureras menos competitivas (Black y Brainerd, 2004). La revelación de que la reducción de la brecha salarial de género de la manufactura residual en los Estados Unidos durante ese periodo fue impulsada por los cambios que se produjeron en la composición de la población activa feme-

nina, y no por la reducción de la discriminación contra las mujeres, puso en tela de juicio esta conclusión (Kongar, 2005). En otras palabras, fue la salida de las trabajadoras de baja cualificación, y no la disminución de la discriminación salarial contra ellas, lo que aumentó los salarios medios femeninos en comparación con los masculinos en industrias concentradas. Por el contrario, en las industrias competitivas, la cuota femenina de las profesiones del sector de la producción con salarios bajos aumentó mientras que se deterioraron los salarios medios femeninos.

Las investigaciones relacionadas con los países en desarrollo han presentado, en general, pruebas contrarias a la hipótesis de Becker. En el caso de la provincia china de Taiwán, se asoció la creciente expansión de las importaciones con un aumento de la brecha salarial de género entre 1980 y 1999 (Berik *et al.*, 2004). Los autores interpretaron los efectos negativos que tiene la expansión de las importaciones en las brechas salariales de género como resultado de los despidos desproporcionados de trabajadoras en las industrias manufactureras, tales como artículos textiles y electrónicos, y señalaron que existía una resistencia institucional a la reducción de la discriminación contra la mujer en el mercado laboral.

En la India se puso a prueba la hipótesis de Becker durante el periodo 1983–2004 y se constató que las políticas industriales y de liberalización del comercio del país desde 1991 estaban asociadas a mayores brechas salariales de género en las industrias manufactureras (Menon y Rodgers, 2009). En México, la brecha salarial de género residual disminuyó en las industrias concentradas en el periodo 1987–1993, una vez que se tuvieron en cuenta las diferencias de las características de capital humano (Artecona y Cunningham, 2002). Sin embargo, cabe preguntarse si los resultados sobre el papel son estadísticamente significativos. Los autores también constataron que una mayor exposición al comercio aumentó la brecha salarial de género de toda la economía.

Otros estudios de los principales países exportadores con fuerte demanda de mano de obra femenina parecen sugerir que la porción discriminatoria de la brecha salarial de género aumentó entre 1995 y 2005.⁴⁵ En Bangladesh, por

ejemplo, los salarios femeninos en las industrias de prendas de vestir cambiaron, pasando del 66 por ciento del salario masculino en 1990 al 50 por ciento en 1997 (Paul Majumder y Begum, 2000). Cuando se controlaron las cualificaciones del trabajador, la cuota salarial femenina respecto de la masculina era del 95 por ciento en 1991–1995 pero disminuyó a cerca del 75 por ciento en 2006 (Bhattacharya *et al.*, 2008). En China, la porción discriminatoria de la brecha salarial de género también se amplió en el decenio de los 90 (Maurer-Fazio *et al.*, 1999).

En suma, la investigación disponible sugiere una reducción mucho más lenta de la brecha salarial de género en los países en desarrollo, de lo previsto por la teoría estándar del comercio. Como se observó más arriba, cada vez se debilita más la teoría de que el menor nivel de estudios de las mujeres en comparación con el de los hombres explica la incapacidad de las trabajadoras para ocupar empleos mejor remunerados, a la luz de los avances educativos de las mujeres en los últimos años. Sin embargo, es probable que todavía se pueda usar la explicación del poco acceso que tienen las mujeres a la formación profesional. Además, se filtran las cualificaciones a través de las normas de género: los estereotipos sobre la idoneidad de las mujeres y los hombres para determinados tipos de trabajo y las percepciones de las capacidades de hombres y mujeres influyen en las prácticas de contratación del empleador. Por ejemplo, en el contexto de la modernización industrial, puede ocurrir que las mujeres no sean capaces de desprenderse de su estereotipo de mano de obra poco cualificada, y con el crecimiento relativo de la economía de servicios, es posible que se las considere más aptas para profesiones con salarios más bajos como los trabajos de cuidados que son compatibles con las normas de género (Berik, 2011).

Es probable que otros factores también desempeñen un papel importante en la inhibición de mayor igualdad de remuneración entre trabajadoras y trabajadores, como la movilidad creciente de los inversores extranjeros en el contexto de la producción mundial descentralizada y la consecuente debilitación de los derechos laborales que a menudo ha acompañado a la liberalización del comercio en los países en desarrollo.

Recuadro 12

El impacto de la liberalización del comercio en las mujeres en su papel de trabajadoras: un resumen

La liberalización del comercio afecta a las mujeres en su papel de trabajadoras al influenciar sus patrones de empleo y salario. Las teorías heterodoxa y estándar explican la manera en que el comercio afecta a las diferencias de género en el empleo y los salarios, pero se diferencian en los canales a través de los cuales las explican y por sus conclusiones.

(a) En la teoría estándar, los cambios de los precios son el principal canal a través del cual se llevan a cabo los ajustes. Partiendo de la noción de la ventaja comparativa, la teoría estándar del comercio (el teorema HOSS) indica que los países en desarrollo se especializan en productos intensivos en mano de obra poco cualificada y los exportan porque tienen mucha mano de obra poco cualificada y pueden producir este tipo de productos de manera relativamente barata. Cuando se liberaliza el comercio, el aumento de la demanda global aumenta el precio de este producto e impulsa los ingresos. Partiendo del supuesto de que las trabajadoras de los países en desarrollo tienen un promedio más bajo de calificaciones que los trabajadores varones, la teoría estándar puede interpretarse como la predicción de que las empresas demandan más mano de obra femenina como resultado de comercio. Cuando aumentan los salarios de las mujeres, bajan los salarios de los hombres y, en consecuencia, se estrecha la brecha salarial de género.

(b) En la teoría heterodoxa, las fuerzas de la competencia impulsan el análisis. La liberalización del comercio intensifica la competencia internacional y las empresas competidoras cada vez dependen más de las desigualdades de género existentes para reducir los costos unitarios, con el fin de sobrevivir. Aunque esto tiene como consecuencia que las empresas demanden más mano de obra femenina (barata), esto no se traduce necesariamente en un aumento de los salarios femeninos como señala la teoría estándar. Los salarios de las mujeres pueden subir o no, dado que la competitividad de las empresas depende de que mantengan bajos los costos laborales. Además, en el marco de la asunción de que la mano de obra femenina es relativamente elástica, es imposible saber a priori si la brecha salarial de género se ensancha o se estrecha.

Los estudios de caso nacionales muestran que el impacto del comercio sobre la mujer como trabajadora también difiere según el sector de actividad económica. Las mujeres se han beneficiado en particular del comercio en los sectores de la manufactura intensiva en mano de obra a través de mayores oportunidades de empleo: la llamada "feminización del trabajo". En el sector agrícola, la liberalización del comercio ha brindado pocas oportunidades a las mujeres en comparación con los hombres. El comercio de servicios también ha ampliado las oportunidades de empleo de las mujeres aunque permanecen segmentadas en trabajos con menor valor añadido. Es preciso evaluar los beneficios conseguidos en todos los sectores en el contexto de las pérdidas de puestos de trabajo resultantes de sectores que compiten con las importaciones. Además, la calidad de los empleos creados y la segregación de género persistente son también cuestiones pertinentes que es preciso tener en cuenta al evaluar el impacto de la liberalización del comercio en el empleo de las mujeres.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

3 Las mujeres como productoras

Ahora que ya hemos visto cómo se pueden ver afectadas las mujeres como trabajadoras asalariadas por la liberalización del comercio en términos de cambios en los patrones de empleo e ingresos, pasaremos a examinar las posibles repercusiones en las agricultoras y empresarias a pequeña escala en el sector manufacturero. Aunque muchas mujeres han conseguido empleo como trabajadoras asalariadas en la producción orientada a la exportación, veremos que el impacto del comercio en las mujeres productoras puede variar bastante.

3.1 Las expectativas teóricas

El modelo HOSS sugiere que los países se benefician del comercio porque cambian los precios

relativos y eso permite a cada país producir más eficientemente y consumir más bienes que antes. Vamos a examinar el caso en el que dos países producen dos mercancías con dos factores de producción (trabajo y capital). En el sistema de libre comercio, un país producirá la mercancía en la que tenga una ventaja comparativa, o la que utilice más intensivamente su factor abundante. En consecuencia, aumentará el precio nacional de la mercancía en la que el país de origen tenga una ventaja comparativa (o su mercancía de exportación). Esto se debe a que en el sistema de libre comercio, el exceso de demanda de esta mercancía en el país extranjero hará que suba su precio de equilibrio mundial.⁴⁶ Los exportadores en el país de origen podrían beneficiarse de mercados ampliados y mejores precios para sus productos. De esta manera, las mujeres como productoras también pueden

beneficiarse si pueden conseguir oportunidades para exportar sus productos.

A continuación, examinaremos los efectos que tiene la eliminación de aranceles a las importaciones sobre los productores nacionales. Los aranceles reducen la demanda de importaciones y permiten a los productores nacionales incrementar el suministro y vender una mercancía a un precio más alto que el precio mundial, dando lugar a un excedente en el proceso que es igual a las diferencias de precios multiplicadas por el surplus adicional. Cuando se eliminan los aranceles en un sistema de libre comercio, los productores nacionales afrontan una bajada de ingresos debido a la pérdida de este "excedente del productor".

Algunas actividades productivas se pueden volver inviables ya que los productores nacionales no pueden competir con la caída de los precios debido a la competencia de las importaciones, y se ven obligados a abandonar el mercado. El comercio altera la estructura de la producción al expandir algunos sectores y contraer otros, generando, de esta manera, importantes costos de ajuste que son más altos si la base de la producción es más estrecha y el potencial de exportación es menor (Beviglia Zampetti y Tran-Nguyen, 2004).

3.2 Pruebas existentes

3.2.1 La agricultura

Un gran número de mujeres en los países en desarrollo se hacían en el sector agrícola donde es más probable que sean pequeñas agricultoras y agricultoras marginales, o que trabajen como mano de obra no remunerada en explotaciones agrícolas familiares. Frecuentemente, las mujeres trabajan en la agricultura de subsistencia y producen cultivos para consumo propio. Generalmente, la productividad agrícola en muchos países en desarrollo tiende a ser baja y el subempleo en el sector es alto. Al examinar las ramificaciones de género de la política comercial en la agricultura, conviene distinguir entre el segmento del cultivo de alimentos básicos orientado a la subsistencia, por un lado, y la exportación de cultivos comerciales, por otro.

3.2.1.1 La producción de cultivos de alimentos básicos orientada a la subsistencia

Hay dos cuestiones diferenciadas de política comercial relacionadas con la penetración de las importaciones y la "modernización" del sector de la subsistencia para aumentar su orientación comercial.

(a) Penetración de las importaciones

Las importaciones de alimentos baratos como consecuencia de la liberalización del comercio pueden reducir el precio nacional de productos agrícolas y erosionar los ingresos ya bajos de las mujeres en el sector. Este ha sido el caso en Filipinas, donde más de un tercio de las mujeres que trabajaban en la agricultura se dedicaban al cultivo del arroz. La liberalización del mercado del arroz entre 2001 y 2005 dio lugar a una bajada del precio nacional del arroz y redujo los ingresos de agricultores masculinos y femeninos a pequeña escala en la cadena de valor del arroz (UNCTAD, 2008). Se puede utilizar la protección arancelaria de los cultivos que son vitales para la seguridad alimentaria y la subsistencia de los hogares pobres como instrumento político, aunque será preciso resolver su compatibilidad con las normas del comercio de la OMC. En este sentido, cabe destacar que, en la mayor parte de los países en desarrollo, la brecha entre los tipos NMF consolidados y los aplicados (los llamados "excedentes de consolidación") es bastante grande en el caso de los productos agrícolas.⁴⁷ Esto proporciona un margen significativo en el ajuste de la protección en frontera para estimular la producción nacional de alimentos básicos. Sin embargo, pueden surgir limitaciones al control de los gravámenes a la importación de acuerdos regionales.⁴⁸ También se pueden utilizar de manera proactiva las medidas de ayuda interna para estimular la producción. Estas medidas incluyen sostenimiento de los precios, aunque en el umbral *de minimis*.⁴⁹ También se puede tener en cuenta la compensación a los "perdedores" del comercio aunque se trata de una solución a corto plazo que no resuelve la cuestión de los medios de subsistencia alternativos para los productores afectados.

Al evaluar la medida en que las importaciones baratas desplazan la producción nacional de alimentos básicos, también es importante considerar en qué medida los mercados locales están aislados de la competencia. La mala logística comercial y del transporte, entre otras causas, aumenta los costos de transacción y tiende a aislar a los mercados más remotos. Si tomamos el ejemplo de Rwanda, la mayoría de las importaciones de alimentos se dirigen a Kigali y algunas áreas urbanas; los mercados rurales en zonas remotas continúan abasteciéndose, principalmente, a través de agricultores orientados a la subsistencia. Sin embargo, se están eliminando rápidamente las limitaciones de infraestructuras gracias a inversiones coordinadas en carreteras, electrificación y almacenamiento de la cadena de frío. También es probable que la penetración de las importaciones aumente en las regiones rurales (UNCTAD, 2014).

(b) La modernización del sector tradicional orientado a la subsistencia

A largo plazo, el objetivo de muchas sociedades fundamentalmente agropecuarias es pasar de un sector agrícola en gran parte orientado a la subsistencia a un sector agrícola con una orientación más comercial, que mantenga el crecimiento y añada valor a los productos a través del procesamiento (por ejemplo, el caso de Rwanda). Desde una perspectiva de género, surgen preguntas sobre si la modernización de la agricultura implicaría un cambio en el modo o escala de la producción: de pequeña escala a gran escala, de producción intensiva en mano de obra a intensiva en capital. Este cambio puede presentar importantes problemas para las mujeres de zonas rurales que tienden a estar relativamente desfavorecidas en comparación con los hombres en términos de capacidades (baja tasa de alfabetización de las mujeres de zonas rurales que son el cabeza de familia) y acceso a recursos productivos (tierras, crédito, etc.). Se necesitan medidas proactivas para asegurar una modernización con conciencia de género del sector tradicional de alimentos básicos.

Una cuestión conexas es la desviación de las tierras. Los planes de modernización agrícola normalmente prevén la consolidación de tierras y la expansión de superficie cultivada a unos pocos cultivos priorizados (en general, los principales cereales que son objeto de comercio internacional, como maíz, trigo y arroz). Esto puede ocurrir a expensas de los llamados "cultivos secundarios" (raíces y tubérculos como la mandioca y leguminosas) que tienen bastante importancia local en términos dietéticos y que suelen ser cultivos "femeninos" en muchos contextos. El mismo problema se plantea con respecto a la expansión de la agroindustria. Además, los agricultores pobres de muchos países en desarrollo abandonan o venden crecientemente sus explotaciones agrícolas, lo que está dando lugar a una concentración de las tierras en manos de algunas grandes empresas comerciales, con inclusión de empresas extranjeras. Por ejemplo, en Filipinas, un estudio informa de que grandes empresas EANT han empujado de manera creciente a las mujeres de zonas rurales a tierras cada vez menos fértiles o, incluso, las han desplazado a las ciudades y zonas turísticas, donde trabajan como empleadas domésticas o trabajadoras sexuales (Beviglia Zampetti y Tran-Nguyen, 2004).

3.2.1.2 Los cultivos comerciales para la exportación, especialmente en segmentos no tradicionales

La liberalización del comercio puede beneficiar a las agricultoras proporcionando mercados

ampliados para la exportación, así como brindándoles oportunidades para integrarse en las cadenas mundiales de suministro como productoras.⁵⁰ Las nuevas tendencias parecen indicar que los pequeños agricultores, muchos de los cuales son mujeres, a menudo no están en condiciones de competir en los mercados de ultramar. Esos agricultores afrontan un conjunto determinado de restricciones relativas a los sistemas de posesión de tierras, malas infraestructuras, acceso limitado al crédito y, a menudo, falta de los conocimientos técnicos necesarios para cumplir las regulaciones y normas (Fontana y Paciello, 2009). Se pueden encontrar pruebas de que las mujeres como productoras afrontan obstáculos más serios en el acceso a los mercados internacionales que sus homólogos masculinos, y que las mujeres comerciantes suelen estar confinadas en los mercados locales, en Samoa, Mozambique y otros países del África Subsahariana (Carr, 2004; Beviglia-Zampetti y Tran-Nguyen, 2004). Además, las mujeres productoras afrontan muchas restricciones de acceso al mercado relacionadas con normas fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y normas en materia de productos y procesos que les resulta difícil cumplir (Beviglia Zampetti y Tran-Nguyen, 2004). También afrontan obstáculos de entrada al mercado, tales como normas privadas o requisitos de etiquetado voluntarios. No solo es preciso suavizar estos obstáculos de acceso y entrada a los mercados, sino que las mujeres productoras también necesitan asistencia técnica y formación para lidiar con ellos.

Un avance a este respecto, en particular en las EANT, es la producción sujeta a agricultura por contrato y otros sistemas de pequeñas plantaciones. En el marco de estos acuerdos contractuales, el agricultor se compromete a suministrar una cantidad y calidad especificada de un producto agrícola determinado en un plazo acordado; el comprador (generalmente un procesador, comerciante o una cadena minorista "compradora") se compromete a comprar el producto y, en algunos casos, adelanta financiación o suministra insumos y proporciona servicios de extensión, cuyos costos deduce de la liquidación final. Las ramificaciones de género de estos sistemas no son sencillas. Por un lado, a menudo los compradores prefieren comprar de los agricultores que tienen una orientación más comercial con el fin de reducir los costos de transacción de vigilancia y los riesgos de contraparte. Esto tiende a desplazar a pequeñas explotaciones rurales, marginales y vulnerables, muchas de las cuales pertenecen a mujeres. Por ejemplo, las agricultoras consiguen una proporción muy pequeña de los contratos de empresas de procesamiento agrícola para producir cultivos de exportación: durante el de-

cenio de los 90, solo obtuvieron un 3 por ciento de los contratos en Guatemala y menos del 10 por ciento en Kenya (Kabeer, 2012). Por otro lado, algunos compradores pueden estructurar sus compras de manera que favorezcan la participación de mujeres, en particular cuando están en juego cuestiones relacionadas con la reputación o la sostenibilidad (sobre todo si se vende el producto como "socialmente sostenible" en países consumidores con altos ingresos). En este caso, los compradores pueden actuar como catalizadores para el empoderamiento de las mujeres de zonas rurales. Más allá de consideraciones de género, la agricultura por contrato y otros modelos de cadenas de suministro estructuradas suscitan inquietudes por una excesiva dependencia y abuso de posición. Se pueden resolver con más eficacia estos problemas cuando las autoridades locales intervienen y "establecen un marco" para las amplias condiciones del acuerdo bilateral: lo que indica que se produce un cambio que pasa de relaciones contractuales bilaterales (entre agricultores y compradores) a asociaciones triangulares público-privadas (con agricultores, compradores y el sector público).

Sin embargo, existen muchas experiencias exitosas en las que las mujeres productoras han sido capaces de aprovechar las oportunidades de exportación para productos agrícolas y aumentar sus ingresos, a menudo formando asociaciones locales y obteniendo una ayuda técnica y financiera adecuada. Por ejemplo, el Gobierno de Burkina Faso junto con organizaciones no gubernamentales internacionales y las Naciones Unidas inició un proyecto para ayudar a las productoras de karité de su país a mejorar su producción del cultivo y para ponerlas en contacto con mercados de exportación. Las asociaciones de mujeres productoras juntaron recursos para comprar maquinaria con el fin de vender manteca de karité más rentable en lugar de nueces crudas y se pusieron en contacto con éxito con mercados mundiales. Reciben formación técnica con regularidad para cumplir estándares de calidad de exportación y asisten a ferias para ponerse en contacto con compradores (UNCTAD, 2008). En Uganda, las mujeres producen el 80 por ciento de las EANT y han tenido éxito en la expansión de sus negocios y el acceso al crédito porque poseen tierras (Randriamaro, 2005), lo que pone de relieve la importancia de fortalecer los derechos de propiedad de las mujeres y sus derechos a las tierras. Dado que es más fácil para los agricultores con pequeñas explotaciones acceder a cadenas de valor mundiales cuando se forman cooperativas u organizaciones de productores, es importante que las autoridades responsables de la formulación de políticas mejoren el acceso de las mujeres a estas organizaciones, ya que tienden a estar dominadas por

los hombres, o que promuevan organizaciones de mujeres productoras (Fontana y Paciello, 2009).

En definitiva, la capacidad de las mujeres de zonas rurales para integrarse efectivamente en las cadenas de suministro mundial depende de las medidas correctivas que adopten los gobiernos para corregir las desigualdades y las limitaciones de género, así como de los incentivos que los compradores de cadenas estructuradas ofrezcan a las mujeres.

3.2.2 Sector manufacturero

Aparte de la agricultura, las mujeres también participan como productoras a pequeña escala o en microempresas a domicilio de productos manufacturados como objetos de artesanía, prendas de vestir, artículos textiles, productos alimenticios, etc. Estas empresas normalmente tienen poca base de capital, baja productividad y sus instalaciones se encuentran en los hogares familiares. Es decir, la mayor parte de las empresas de mujeres tienden a ser informales y están "orientadas a la subsistencia" en lugar de ser formales y estar "orientadas a la acumulación" (Kabeer, 2012). Como ocurre en la agricultura, las limitaciones de género en la producción a pequeña escala, tales como la falta de acceso al capital, a la formación técnica y empresarial, a habilidades de comercialización y a la educación, y las cargas pesadas de cuidados que tienen que ser gestionadas simultáneamente significan que las empresas administradas por mujeres a menudo tienden a crecer más lentamente y, en general, son menos rentables que las de los hombres (Kabeer, 2012).⁵¹

La integración comercial transforma casi cada aspecto de las empresas y ejerce presión sobre los productores a pequeña escala para que modernicen sus tecnologías, aumenten su productividad y compitan con mercancías importadas más baratas y, frecuentemente, de mejor calidad. A menudo, se asocia la liberalización del comercio con la consolidación y la expansión de la industria, a medida que empresas grandes o extranjeras incursionan en los mercados tradicionales y locales en los que las PYMES podrían haber encontrado un nicho (OCDE, 2004). Dadas sus limitaciones, resulta difícil para las mujeres empresarias en particular lidiar con una mayor competencia y esto puede dar lugar a que se erosionen sus medios de subsistencia, como fue el caso de Vietnam (Tuyet Mai, 1998) y de Samoa (AusAID, 2008), por ejemplo. En esos casos, la protección comercial de los artículos que tienen particular relevancia para las PYMES puede ser una opción política; una política industrial específica de un sector que incluya condiciones preferenciales de crédi-

to, apoyo técnico y subvenciones a la exportación también puede resolver algunos de los problemas que afrontan las pequeñas empresas. Para las empresas que quiebran, se precisarán programas de reconversión para reintegrar a los propietarios en el mercado laboral como trabajadores.

Por otro lado, la liberalización del comercio también puede brindar a las mujeres empresarias la oportunidad de acceder a nuevos mercados de exportación y aumentar sus ingresos. Sin embargo, por las mismas razones comentadas anteriormente, es bastante menos probable que las empresas propiedad de mujeres adquieran los conocimientos técnicos y jurídicos necesarios y sean capaces de comercializar sus productos con eficacia. Por el contrario, es bastante más probable que las empresas formales y orientadas a la acumulación se aprovechen de los mercados de exportación.

En algunos países, sin embargo, las pequeñas y medianas empresas del sector formal propiedad de mujeres se han beneficiado de las ventas en los mercados de exportación, como en el caso de Kenya, donde estas empresas suelen ser propiedad de mujeres con educación universitaria, trayectoria empresarial, experiencia directiva y maridos que las apoyan (Stevenson y St. Onge, 2005). Mujeres empresarias de distintas industrias de Etiopía también han establecido con éxito asociaciones de exportación para ir en pos de sus intereses empresariales, promocionar sus productos, participar en ferias comerciales, fortalecer la capacidad de sus miembros y movilizar recursos (Solomon, 2008). Sin embargo, al igual que ocurría en la agricultura, la capacidad de las mujeres empresarias para aprovechar oportunidades de exportación dependerá en parte del apoyo político que reciban para impulsar la competitividad y aumentar la productividad, la producción y el acceso a nuevos mercados. Por ejemplo, poner a disposición capital de explotación y medios de financiación con fines de expansión, presentar a las mujeres empresarias a redes de compradores, impartir formación en materia de gestión empresarial y habilidades de comercialización, así como conocimientos sobre normas de producto, requisitos de etiquetado y normas del comercio, puede mejorar considerablemente el potencial de exportación de pequeñas empresas.

4 Las mujeres como comerciantes

4.1 Expectativas teóricas

Teóricamente, como se ha indicado anteriormente, está previsto que la liberalización del co-

mercio baje el precio de las mercancías importadas y aumente su disponibilidad. Para las mujeres que comercian productos locales y nacionales, la liberalización del comercio puede desplazar sus medios de subsistencia y erosionar sus ingresos mientras que cabe esperar que las mujeres que venden mercancías importadas se beneficien. Por otro lado, está previsto que la liberalización del comercio brinde a los exportadores y potenciales exportadores la oportunidad de entrar en nuevos mercados y obtener mejores precios para sus mercancías.

4.2 Pruebas existentes

En muchos países, las mujeres se hacían en el sector de los servicios como pequeños comerciantes de mercancías y servicios, tales como vendedoras ambulantes, vendedoras itinerantes y propietarias de pequeñas tiendas. Estas ocupaciones suelen ser muy informales e inseguras, y funcionan como amortiguador para las mujeres que tienen poco nivel de estudios, a las que se desplaza de la agricultura o no son capaces de encontrar otro empleo. La liberalización del comercio puede afectar a los precios de las mercancías que venden, a los mercados a los que pueden acceder y a los ingresos que obtienen. En países donde las mujeres venden mercancías localmente producidas, tradicionales u otro tipo de mercancías nacionales, la disponibilidad de importaciones baratas puede erosionar sus ingresos y sustento, así como reducir sus mercados. Sin embargo, las mercancías importadas baratas también pueden ser una fuente de sustento para las mujeres que venden estas mercancías en el mercado nacional para ganarse la vida. Por ejemplo, en Angola, las mujeres de zonas urbanas comercian de manera informal mercancías baratas importadas, dado que distorsiones macroeconómicas inducidas por el petróleo en el país – en particular la apreciación excesiva del tipo de cambio real – tienden a desplazar las actividades productivas como la agricultura y la manufactura ligera que podrían absorber la población activa femenina y ofrecer a las mujeres unos ingresos decentes. En algunos casos, las mujeres también han establecido cooperativas y viajan a China, Sudáfrica y el Brasil para comprar productos baratos y revenderlos en el mercado nacional (UNCTAD, 2013).

Las mujeres tienden a predominar en el comercio informal transfronterizo, en particular en África; las políticas de facilitación del comercio con conciencia de género desempeñan, por lo tanto, un papel esencial en el empoderamiento de las mujeres. Los obstáculos específicos de género crean desventajas competitivas importantes para las mujeres que son comerciantes trans-

fronterizas, por lo que es necesario eliminarlos para liberar el pleno potencial empresarial de las mujeres, lo que a su vez es probable que promueva la competitividad de las exportaciones, la expansión del comercio y el crecimiento económico (un tema que se aborda en el Módulo 3).

Algunos estudiosos han señalado que los acuerdos comerciales regionales pueden ser la mejor solución para beneficiar a las mujeres, porque es probable que los mercados vecinos les resulten más familiares y más fáciles de manejar (Carr, 2004, citado en Randriamaro, 2005). Sin embargo, algunos acuerdos de comercio regionales discriminan de manera expresa a los comerciantes a pequeña escala y desfavorecen a las mujeres en ese proceso. La integración de Jamaica en el Mercado y la Economía Únicos del Caribe solo permite la libre circulación de determinadas categorías de trabajadores cualificados en el área y, por lo tanto, limita las oportunidades que tienen los trabajadores no cualificados, entre los que se encuentran muchas mujeres, de prestar sus servicios en la región (UNCTAD, 2009). También es probable que esto magnifique las divisiones existentes entre trabajadores cualificados y no cualificados.

Las pruebas indican que es más difícil para las mujeres comerciantes entrar en los mercados de exportación que sus homólogos masculinos, no solo porque carecen de información y redes, sino porque también están hacinadas en actividades comerciales menores y locales que no ofrecen mucho potencial de expansión y crecimiento cuando se liberaliza el comercio. Por ejemplo, en Gambia, las mujeres en el sector pesquero son comerciantes a pequeña escala que compran y venden productos frescos producidos a nivel local mientras que los hombres predominan en las exportaciones de pescado congelado y ahumado, y la pesca comercial. La dinamización del sector pesquero a través de la expansión del comercio corre el riesgo de excluir a las mujeres que no están bien posicionadas para integrarse en las cadenas de abastecimiento, o de poner en peligro su acceso al abastecimiento de pescado fresco (UNCTAD-MIM, 2014).

5 Las mujeres como consumidoras

5.1 Consumidoras de productos importados

5.1.1 Expectativas teóricas

De conformidad con la teoría estándar del comercio, una de las ventajas de la liberalización del comercio es el efecto de mejora del bienestar que

tiene en los consumidores. Con la imposición de un arancel, se reduce la demanda de los consumidores de una mercancía porque se eleva su precio nacional. Sin embargo, con la eliminación de un arancel, los consumidores pueden consumir más esa mercancía a un precio más bajo y aumentan la oferta y la demanda de importación gracias al nuevo precio más bajo. Por lo tanto, también cabe esperar que las mujeres como consumidoras se beneficien de la liberalización del comercio.

5.1.2 Pruebas existentes

Por regla general, las mujeres obtienen ingresos más bajos y tienen mayores tasas de pobreza que los hombres; además, los bienes de consumo básicos forman una gran parte de su cesta de consumo. Si la liberalización del comercio baja el precio de los bienes de consumo básico tendrá un efecto diferente sobre las mujeres. En el caso de Cabo Verde, un estudio realizado por la UNCTAD (2011a) constató que la eliminación de los aranceles sobre los productos alimenticios tenía un sesgo favorable a los pobres, e importantes efectos sobre el bienestar de los hogares encabezados por mujeres que gastan una gran proporción de sus ingresos en alimentos. Con una bajada del 10 por ciento del precio de los alimentos básicos, la proporción de personas que se encontraba por debajo del umbral de la pobreza disminuyó en 2,6 puntos porcentuales. En Ghana, la liberalización del comercio en la agricultura benefició a las mujeres urbanas que eran compradoras netas de alimentos, pero perjudicó a las agricultoras cuyos ingresos disminuyeron debido a la competencia de importaciones más baratas (Randriamaro, 2005).

Del mismo modo, en Bhután, se constató que la reducción del arancel de importación sobre el arroz también tenía un sesgo favorable a los pobres porque la proporción de los ingresos gastados en la compra de arroz descendía bruscamente a medida que aumentaban los ingresos. Sin embargo, es preciso compensar estos resultados con el efecto que tuvo sobre los productores de arroz en los países que no eran parte del estudio (UNCTAD, 2011b). No obstante, cabe señalar que se puede limitar el impacto de la reducción de aranceles sobre las importaciones de alimentos en la medida en que las mujeres son agricultoras de subsistencia y consumen, sobre todo, lo que producen.

5.2 Consumidoras de servicios públicos

Dado que la integración comercial puede afectar a las mujeres de muchas maneras, es importante investigar todos los probables efectos y evaluar el efecto neto de los cambios de política. Además

del impacto directo sobre los precios, los salarios y el empleo, las reducciones arancelarias también pueden afectar a las mujeres de manera indirecta como consumidoras de servicios públicos. Las pérdidas de ingresos públicos debidas a la eliminación de aranceles o una reducción de impuestos sobre el comercio⁵² pueden dar lugar a recortes en gastos sociales que afectan de manera desproporcionada a las mujeres debido a sus funciones y responsabilidades domésticas y reproductivas. Por lo tanto, la política comercial puede dar lugar a cambios en la política presupuestaria que, a su vez, tienen consecuencias de género.

5.2.1 Expectativas teóricas

Como se indica en el Módulo 1, la macroeconomía con conciencia de género lleva al análisis a nivel macro la esfera del trabajo no de mercado, con inclusión del trabajo de cuidados no remunerado, el trabajo doméstico y la reproducción. Se considera el producto nacional como un producto de cuatro sectores interdependientes: los sectores privado, público, doméstico y voluntario. La producción de mercado no sería posible sin el trabajo doméstico no remunerado y el trabajo de cuidados realizado por las mujeres en el hogar porque genera capital humano y social fundamental (Elson, 2002). Por lo tanto, es importante que todos los cambios de política comercial o macroeconómica analicen también las implicaciones para el sector doméstico.

Por ejemplo, en un modelo económico simple donde las inyecciones de la demanda agregada (gasto público, inversión y exportaciones) igualan a las pérdidas (ahorro, impuestos e importaciones), la igualdad de género puede mejorar si el gasto público beneficia específicamente a las mujeres, por ejemplo invirtiendo en educación o reduciendo la carga de cuidados. Se trataría de un efecto expansivo y "cooperativo de género" de la política fiscal, mientras que una disminución en este tipo de gasto tendría un efecto contractivo y "conflictivo de género" (Seguino, 2012).

5.2.2 Pruebas existentes

Los impuestos comerciales son una fuente importante de ingresos para los países africanos. Durante los años noventa, aportaron el 28 por ciento de los ingresos totales de la región, por ejemplo, mientras que los ingresos de los aranceles comprendieron el 2 por ciento del PIB en el país promedio del África Subsahariana y del 4 al 6 por ciento en países no promedios (CEPA, 2004). La liberalización del comercio creó graves problemas presupuestarios a la región y causó sucesivas caídas de la inversión pública, que em-

pezaron en los años 80 hasta el decenio de 2000 (CEPA, 2004). Zouhoun-Bi y Nielsen (2007, citado en UNCTAD 2011a: 26) constataron que en Cabo Verde la liberalización de aranceles como parte de los AAE conduciría a una reducción del 80 por ciento de los ingresos arancelarios y a una caída de un 16 por ciento de los ingresos públicos generales, una caída muy significativa.

Si los gobiernos reducen el gasto en salud, servicios sociales y programas o educación para compensar estas pérdidas de ingresos, aumentarán las cargas de cuidados de las mujeres y su gasto en servicios básicos. Las mujeres ya soportan la mayor parte de la responsabilidad por las tareas domésticas, crianza de los niños y otros trabajos de cuidados en comparación con los hombres, y tienen bastante menos tiempo disponible. Estas cargas adicionales podrían significar que tienen que abandonar la población activa o renunciar a oportunidades de obtener ingresos y tiempo para el descanso y ocio. De manera alternativa, las responsabilidades complementarias pueden extenderse a las niñas en el hogar cuya educación puede sufrir como consecuencia de todo esto (Elson, 1993). Con mayores tasas de pobreza en general, el gasto suplementario en servicios básicos puede tener efectos deletéreos en la calidad de vida, la salud y el bienestar, dado que exigen elecciones difíciles en las prioridades de gasto. En el marco macroeconómico sensible al género, tales reducciones del gasto social tendrían un efecto contractivo y "conflictivo de género".

La reducción del gasto en infraestructuras públicas, con inclusión de la electricidad y el agua, puede interrumpir seriamente las actividades productivas y domésticas, dando lugar a una pérdida de ingresos, a que se tengan que dedicar más horas al trabajo doméstico y a posibles problemas de salud pública. Las pérdidas de ingresos y las consiguientes políticas de austeridad presupuestaria también pueden limitar la capacidad de los gobiernos de poner en marcha mecanismos de protección social y redes de seguridad para contener algunos de los efectos negativos de la liberalización (Randriamaro, 2005) o de aplicar programas de transferencias monetarias y guarderías que benefician a los hogares pobres y a las mujeres en particular.

La carga de cuidados que soportan las mujeres puede aumentar como resultado de programas de privatización aplicados de manera unilateral o en el marco de acuerdos sobre la liberalización del comercio de servicios. Algunos países en desarrollo han privatizado el abastecimiento de agua, saneamiento y otros servicios públicos, con la esperanza de lograr una mayor eficiencia

o como condición para conseguir préstamos de instituciones financieras internacionales. Los resultados de estas experiencias son desiguales. Mientras que en algunos casos la participación privada ha contribuido a aumentar la disponibilidad y calidad de los servicios, en otros casos ha sucedido lo contrario, en los que las regiones no rentables y las comunidades pobres están particularmente penalizadas.

En este análisis está claro que las políticas macroeconómicas y comerciales tienen efectos

en el mercado y en esferas que no son de mercado. En concreto, la política económica lleva consigo reasignaciones de recursos que imponen (o aligeran) obligaciones y restricciones a los hogares pero que también afectan a la dinámica de género en el seno de los hogares. Un pequeño pero creciente corpus de investigación se centra en el impacto de la política comercial sobre la dinámica en el seno de los hogares; el lector interesado puede obtener más información sobre estas ideas y trabajos de investigación clave en la literatura especializada del Recuadro 13.

Recuadro 13

Política comercial y dinámica en el seno del hogar: una breve nota informativa

Sociólogos y antropólogos llevan tiempo llamando la atención sobre el hecho de que los hombres y las mujeres tienen diferentes derechos y obligaciones en el seno de los hogares y que las normas de género tienen repercusiones en los procesos de toma de decisiones y la asignación de recursos clave como los alimentos y el tiempo en el seno de los hogares.

No obstante, los economistas comenzaron hace poco a examinar el seno de los hogares y a reconocer la importancia de las diferentes limitaciones y preferencias entre los miembros de la familia. Sin embargo, el impacto de la política comercial en la dinámica de los hogares es el tema menos estudiado por la literatura sobre el comercio y el género. Algunos de los canales a través de los cuales la expansión del comercio afecta a la dinámica de los hogares son:

- (a) La expansión comercial puede crear o destruir fuentes de ingresos independientes de las mujeres y, por lo tanto, afecta a la influencia que tienen en las decisiones que se toman en el seno de los hogares.
- (b) Dado que hombres y mujeres tienen patrones diferentes de gasto, el miembro que aporta los ingresos determina qué mercancías se compran y quiénes se benefician de ellas en la familia. Por ejemplo, las mujeres tienden a gastar una mayor parte de sus ingresos en alimentos, educación para los niños y necesidades básicas, mientras que los hombres tienden a gastar más dinero en alcohol y tabaco.
- (c) El comercio causa cambios en los precios de los bienes consumidos por el hogar y también es probable que tenga efectos específicos de género. La subida de los precios de los alimentos puede dar lugar a que no se pueda conseguir una alimentación adecuada para todos los miembros de la familia y a que se prefiera alimentar a hombres y niños por delante de los miembros femeninos de la familia.
- (d) El aumento del empleo relacionado con el comercio afecta a la manera en que los miembros de la familia dedican tiempo al trabajo de cuidados no de mercado: las mujeres que trabajan pueden tener menos tiempo para descansar; algunos trabajos de cuidados pueden ser redistribuidos a los hombres o a otros miembros de la familia; es posible que los niños, y especialmente las niñas, también tengan que asumir las responsabilidades domésticas de sus madres.
- (e) La liberalización del comercio da lugar a cambios en los ingresos fiscales y esto, a su vez, puede afectar a la prestación pública de servicios sociales. Los miembros más jóvenes y mayores, masculinos y femeninos de los hogares necesitan estos servicios en diferentes grados.

Para obtener más información sobre las repercusiones que tiene la agricultura orientada a la exportación en la dinámica en el seno de los hogares, véase von Braun y Kennedy (1994), Katz (1995), Elson *et al.* (1997), Newman (2002), Fontana (2003) y UNCTAD (2011a). Para consultar estudios relacionados con el sector manufacturero, véase Hewett y Amin (2000), Kabeer (1995, 2000), Sender y Smith (1990), Sender (2002), Gates (2002), Domínguez *et al.* (2010) y Kuttner *et al.* (2012).

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

6 Las mujeres como contribuyentes fiscales

Al igual que en el caso de las mujeres como consumidoras de servicios públicos, pasaremos

a examinar otro efecto indirecto de la bajada de los ingresos procedentes de los aranceles como consecuencia de la liberalización del comercio. Aparte de recortar el gasto social, los gobiernos pueden tratar de compensar la caída de los ingre-

sos con una subida de los impuestos. Sin embargo, la política fiscal no es neutral en términos de género y tenemos que analizar de qué manera un cambio en la estructura o régimen fiscal afecta a las mujeres y si lo hace de manera diferente.

6.1 Expectativas teóricas

La dimensión de género de la fiscalidad es un campo relativamente nuevo y todavía se están desarrollando conceptos en esta área. Aquí nos basamos en el marco que propone Stotsky (1997) y en el que han profundizado aún más Elson (2006) y Grown y Valodia (2010). Dado que las mujeres y los hombres tienen diferentes posiciones en la economía, que es en sí misma una estructura de género (véase el Módulo 1), las políticas fiscales les afectan de forma diferente. Stotsky (1997) señaló que la política fiscal puede tener prejuicios explícitos o implícitos contra las mujeres. En el primer caso, las normas tributarias tratan a las mujeres de forma diferente, como en el caso de los impuestos sobre las personas físicas, mientras que en el segundo caso, las normas tributarias afectan a las mujeres de manera inconsciente debido a su ubicación social y económica. Elson (2006) fue un paso más allá y articuló el argumento de que los sistemas de impuestos sobre la renta de las personas físicas no solo deberían ser "imparciales", sino que además deberían intentar transformar las funciones injustas de género en la sociedad eliminando los incentivos para su continuidad y redistribuyendo el trabajo de cuidados.

6.2 Pruebas existentes

Más de 125 países aplican en la actualidad un IVA indirecto (Bird, 2005, citado en Grown y Valodia, 2010). Ya se sabe que el uso del IVA sobre bienes de consumo básico, o un aumento en la tasa del IVA, tendrá un efecto regresivo en la distribución de los ingresos que afecta a los hogares más pobres que gastan la mayor parte de sus ingresos en bienes básicos. Como ya hemos esbozado, las mujeres ganan menos que los hombres en general y tienen tasas más altas de pobreza, de manera que el IVA tendrá un efecto de perjuicio de género. En un conjunto de estudios de simulación que reducen o eliminan elementos claves de la cesta

básica de consumo de diferentes países, Grown y Valodia (2010) informaron de que los hogares pobres encabezados por mujeres en la Argentina, Marruecos y Uganda experimentaron una disminución de su incidencia fiscal como consecuencia. La India fue la única excepción en la que no disminuyó la incidencia fiscal de los hogares pobres encabezados por mujeres. Por consiguiente, cabe esperar que una subida del IVA también tenga significativos efectos adversos de género si se utiliza para compensar las pérdidas de ingresos arancelarios.

Por otro lado, los impuestos directos sobre la renta generalmente afectan más a los hombres que a las mujeres, ya que los hombres tienden a tener más patrimonio e ingresos más altos. Si los gobiernos tratan de compensar la pérdida de ingresos arancelarios con una subida de los impuestos sobre la renta, esto podría tener un efecto adverso indirecto en las mujeres. Cuando se aplican impuestos a los ingresos conjuntos del hogar en lugar de aplicarse a los ingresos sobre las personas físicas, aumenta el tipo impositivo aplicable y esto desincentiva la entrada de mujeres en el mercado de trabajo (Huber, 2005; Tax Justice Network, 2011). De manera alternativa, pueden alentar a las mujeres a abandonar la población activa si ya están trabajando. Otras subidas del tipo del impuesto sobre la renta exacerbarán estos elementos disuasorios. Por ejemplo, los hogares con doble fuente de ingresos en la Argentina pagan impuestos más altos que los hogares donde el sostén de la familia es el hombre, y el sistema de deducciones en la estructura del impuesto sobre la renta de las personas físicas desincentiva que las mujeres entren en el mercado laboral (Grown y Komatsu, 2010).

Si los gobiernos tienen que subir los impuestos para compensar la pérdida de ingresos arancelarios, las pruebas indican que la subida de impuestos sobre artículos de lujo tales como automóviles, embarcaciones y productos electrónicos al mismo tiempo que se bajan o se mantienen los tipos impositivos de necesidades básicas tales como alimentos, combustible y prendas de vestir infantiles puede tener un impacto equitativo de género favorable a los pobres (Grown y Komatsu, 2010).

Cuadro 5

Resumen de los canales de interacción entre el comercio y el género

Función económica que desempeñan las mujeres	Canales		Posibles efectos
Trabajadores	(1a) Teoría estándar (HOSS): Suben los precios de los productos manufacturados con mano de obra poco cualificada en los países en desarrollo como consecuencia del comercio. (1b) Teoría estándar (Becker): La competencia internacional hace que sea costoso contratar a hombres cuando es más barato contratar a mujeres. (2) Teoría heterodoxa: La competencia internacional impulsa a las empresas a utilizar las desigualdades existentes para reducir los costos unitarios.	Empleo y salarios	(1a) La demanda de mano de obra femenina aumenta dado que se considera que las mujeres están poco cualificadas. La demanda de mano de obra masculina decrece puesto que se considera que están muy cualificados. Suben los salarios de las mujeres, bajan los salarios de los hombres y se reduce la brecha salarial de género. (1b) Aumenta la demanda de mano de obra femenina debido a la competencia. Decrece la demanda de mano de obra masculina, dado que es relativamente más costoso contratarlos. Suben los salarios de las mujeres, bajan los salarios de los hombres y se reduce la brecha salarial de género. (2) Aumenta la demanda de mano de obra femenina más barata debido a la brecha salarial de género. Los salarios de las mujeres pueden subir o no, dado que la competitividad de las empresas depende de que mantengan bajos los costos laborales. Se considera que la población activa es relativamente elástica. La brecha salarial de género puede crecer o decrecer.
Productores y comerciantes	(1) Mayor competencia de productos importados. (2) Precios de importación más bajos como resultado de las reducciones arancelarias. (3) Precios más altos de las mercancías de exportación.	Sustento	(1) Ingresos más bajos para las mujeres productoras que afrontan la competencia de productos importados más baratos (a menos que produzcan para consumo propio). (2) Ingresos más bajos para las mujeres que son pequeños comerciantes de mercancías localmente producidas debido a una mayor competencia; ingresos más altos para las mujeres comerciantes que venden mercancías importadas más baratas en el mercado nacional. (3) Ingresos más altos para las mujeres productoras y comerciantes si son capaces de exportar.
Consumidores	(1) Precios de importación más bajos de productos de consumo como resultado de las reducciones arancelarias. (2) Precios más altos de servicios básicos como consecuencia de la liberalización del comercio de servicios.	Bienestar	(1) Aumento del bienestar de los hogares pobres y encabezados por mujeres si las mercancías resultantes más baratas forman parte de la cesta de consumo básico. (2) Reducción del acceso de las mujeres a servicios básicos debido a la subida de los precios.
	Baja el gasto público – gasto social – como consecuencia de las reducciones arancelarias.	Servicios sociales públicos	Reducción de la prestación de servicios públicos y sociales en detrimento de las mujeres.
Contribuyentes fiscales	Los gobiernos aumentan los impuestos para compensar una pérdida de ingresos como consecuencia de las reducciones arancelarias.	Régimen fiscal	(1) Mayor incidencia de los impuestos directos e indirectos. (2) Las mujeres abandonan el mercado de trabajo o se desincentiva su entrada en él.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD

7 Conclusión

En este módulo, hemos expuesto las posibles repercusiones que tendrá la liberalización del comercio en el empoderamiento económico de las mujeres según lo predicho por las teorías heterodoxas y estándar, y hemos repasado las pruebas empíricas existentes sobre el tema. Ahora ya está claro que la liberalización del comercio afecta a las mujeres de manera diferente en función de su posición en la economía. Por ejemplo, las mujeres trabajadoras podrían encontrar más oportunidades de trabajo en fábricas de exportación, pero las mujeres que son agricultoras a pequeña escala y agricultoras marginales pueden resentirse como consecuencia de las importaciones de alimentos baratos. Existe cierta superposición entre estas funciones: las mujeres consumidoras también pueden beneficiarse de la disponibilidad de alimentos más baratos. Por lo tanto, es importante llevar a cabo una evaluación completa del impacto neto que tienen las políticas de liberalización del comercio en diversos grupos (con inclusión de las mujeres) antes de aplicarlas

para garantizar que el comercio desempeña la función de reducir las desigualdades existentes y no de exacerbarlas. También debe tenerse en cuenta que aunque la liberalización del comercio crea empleos e ingresos para las mujeres en la manufactura con uso intensivo de mano de obra, generalmente son trabajos de poca calidad, limitados a algunas ramas de producción y con pocas oportunidades de promoción. En el frente político, es necesario tomar más medidas para mejorar la calidad de los trabajos orientados a la exportación, así como para garantizar que las mujeres que son productoras y comerciantes sean capaces de aprovechar el potencial de oportunidades que ofrece la exportación. Las políticas para compensar a los "perdedores" en el proceso de integración comercial o para reciclar a los trabajadores que trabajaban en las ramas de producción que se vieron afectadas por el comercio también son importantes. Por otro lado, otra opción política viable es dar protección comercial a determinados sectores que son esenciales para la paliación de la pobreza y la seguridad alimentaria.

Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate

1. Describa los canales a través de los cuales el comercio puede afectar al empoderamiento económico de las mujeres. ¿Difieren los efectos que tienen las políticas comerciales o de expansión del comercio en el empleo y los ingresos de las mujeres en función de los diferentes papeles que desempeñen las mujeres en la sociedad? En caso afirmativo, ¿cómo?
2. ¿Qué efectos tiene la expansión de las exportaciones en los patrones de género del empleo? ¿Podrían estos efectos ser específicos en función del sector? Si así es, ¿cómo afecta la expansión de las exportaciones a las mujeres empleadas en el sector que los experimenta? Además, ilustre los posibles efectos por género en el empleo que tiene el aumento de las importaciones.
3. Explique el concepto de "segregación profesional". ¿Cree que las mujeres sufren más segregación profesional? Si así es, explique por qué. ¿Exacerba el comercio la segregación de la mujer en determinados tipos de profesiones?
4. ¿Qué es la brecha salarial de género y qué implicaciones tiene para las mujeres y para el mercado de trabajo? ¿Qué papel desempeña la segregación de género en la brecha salarial de género?
5. Explique el concepto de "feminización del trabajo" y sus implicaciones para las mujeres y para la competitividad del país/sector.
6. ¿Qué efectos se puede esperar que tenga el comercio en los patrones de género de la asignación de recursos y tiempo intrafamiliares?
7. Los efectos por género en el empleo que tiene el comercio pueden contribuir o no a la igualdad de género, dependiendo de muchos factores y condiciones. Examine cuáles pueden ser estos factores y condiciones previas en dos países de su elección.
8. Supongamos que el empleo femenino haya aumentado recientemente en su país, sobre todo debido al desarrollo de una nueva zona de elaboración para la exportación. Al mismo tiempo, también existen pruebas del incumplimiento de las normas del trabajo. ¿Qué tipo de recomendaciones propondría a su gobierno para resolver este problema y seguir manteniendo la competencia internacional?
9. Muchas mujeres en los países en desarrollo se hacen en el sector agrícola. Explique las repercusiones que podría tener el aumento de importaciones agrícolas y productos alimenticios en las mujeres como productoras agrícolas y consumidoras de productos alimenticios. Explique por qué las repercusiones podrían variar dependiendo de si las mujeres producen para consumo propio o para el mercado.
10. Solo una pequeña proporción de mujeres en los países en desarrollo tiene trabajo formal y remunerado. Muchas mujeres pobres en particular tienden a recibir ingresos de otras fuentes como el trabajo informal en servicios no comerciables, o ganancias del empleo por cuenta propia a pequeña escala en actividades agrícolas o no agrícolas. ¿Cómo afectará la expansión del comercio a sus ingresos?
11. Imagínese que su país está negociando un acuerdo comercial. ¿Cómo evaluaría los efectos de la competencia de las importaciones en la producción y el consumo? ¿Qué tipo de pruebas tendría que generar para exponer las características de género de la producción y consumo en aquellos sectores que puedan verse afectados?
12. Las reducciones arancelarias debidas a la liberalización del comercio pueden afectar a las mujeres de manera indirecta como consumidoras de servicios públicos. Explique por qué es probable que las mujeres se vean más afectadas que los hombres. Explique los distintos efectos que pueden tener en los hombres y mujeres los cambios de la política fiscal (por ejemplo, los cambios en los tipos impositivos del impuesto sobre la renta o los impuestos indirectos, como el IVA).

ANEXO

Examen de los enfoques y métodos seleccionados

En este anexo examinamos varios estudios que ilustran diferentes enfoques y métodos al alcance de los investigadores que deseen analizar las repercusiones que tiene la liberalización del comercio en el empleo, uno de los temas más investigados en este campo. De las cuatro ponencias que presentamos aquí, todas excepto la primera (que analiza la participación en el mercado de trabajo de toda la economía) examinan las tendencias en la manufactura, lo que refleja que existen muchos trabajos empíricos y datos en este sector.

Como observará el lector, se ha abordado de diferentes formas la cuestión de cómo afectan los cambios en los patrones de comercio a la desigualdad de género en el empleo. Los investigadores han elegido diferentes líneas de investigación, así como diferentes ámbitos de análisis, y han utilizado diferentes medidas para las variables de interés.

A1 Wamboye y Seguino (2012)⁵³

Contexto

Este trabajo investiga si una mayor integración comercial ha incrementado las oportunidades de empleo de las mujeres en el África Subsahariana. Se examina el acceso global de las mujeres al trabajo tanto en términos relativos como absolutos (pero no se proporcionan detalles por sectores económicos específicos) y se mide la apertura en la práctica.

Los autores indican que, dada la falta de recursos de las mujeres para facilitar su movilidad entre sectores de la producción para la exportación en el África Subsahariana, las oportunidades de trabajo de los hombres podrían haber aumentado más que las de las mujeres, en contraste con los resultados conseguidos en las economías semiindustrializadas.

A los autores no solo les interesan las repercusiones del comercio en las oportunidades de trabajo de las mujeres a través de la expansión de las exportaciones, sino también a través de la liberalización de las importaciones; y, por lo tanto, desglosan la variable de la apertura del comercio utilizando las exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB por separado en algunas de sus regresiones.

Otra valiosa contribución de este trabajo es que intenta diferenciar efectos en países con diferentes estructuras de producción y comercio (por ejemplo, productores de petróleo, exportadores de minerales y exportadores de productos que no sean minerales) y que presta atención a otros factores que podrían tener efectos en la población activa femenina, como las infraestructuras físicas del país (con inclusión de la electrificación, agua potable y transporte que podrían reducir el tiempo que las mujeres dedican al trabajo no remunerado).

Datos y métodos

El libro utiliza dos métodos de estimación: efectos fijos (EF) y mínimos cuadrados de dos etapas (MC2E). Estos métodos se aplican a un panel no equilibrado que recoge datos de 38 economías durante un período de veinte años (1990–2010). La estimación de EF capta factores específicos de cada país que influyen en el trabajo por géneros y que, de lo contrario, no suelen recoger las variables independientes. Los autores utilizan los MC2E para comprobar la robustez y para resolver una posible endogeneidad de los regresores; el grado de igualdad de género puede influir en la tasa de crecimiento económico y también puede responder a cambios en la proporción de comercio.

Las variables dependientes se miden como: (a) la relación empleo-población femenina menos la relación empleo-población masculina para la población mayor de 15 años; y (b) la relación empleo-población femenina. La relación empleo-población es una medida amplia de acceso al trabajo y permite captar los cambios en los empleos con respecto a la población en la economía en general. Tiene la ventaja adicional de ser un indicador fácil de conseguir. Sin embargo, no ofrece ninguna información específica del sector y es importante tener en cuenta que se pueden producir aumentos en (a) debidos a una mayor relación de empleo femenino o a una menor relación de empleo masculino.

Entre las variables independientes figuran: (a) la apertura comercial, medida como la suma de las exportaciones y las importaciones como porcentaje del PIB, o solo las exportaciones o las importaciones como porcentaje del PIB; (b) la tasa de crecimiento del PIB real per cápita para captar los efectos de la demanda agregada del empleo por géneros; (c) el valor añadido de la manufactura y agricultura como porcentaje del PIB para tener en cuenta los efectos de género en el empleo derivados de cambios en la demanda sectorial y en la estructura económica; y (d) las infraestructuras físicas para tener en cuenta

factores que pueden afectar al tiempo que las mujeres dedican al trabajo no remunerado y a su aportación al mercado de trabajo (esto lo captan dos variables: la proporción de la población que tiene acceso a instalaciones sanitarias modernas y el número de líneas telefónicas por cada 100 personas).⁵⁴

El análisis compara los resultados en países exportadores de petróleo y dos grupos de exportadores no petroleros: países exportadores de minerales (PEM) y países no exportadores de minerales (PNEM).

Resultados

Los resultados de la estimación ofrecen un panorama heterogéneo. Manteniendo constantes los otros factores, la liberalización del comercio afecta de manera negativa al empleo absoluto y relativo de las mujeres en los PNEM. Los efectos son positivos pero no robustos en los PEM en los distintos métodos de estimación. Si desglosamos las variables comerciales en exportaciones e importaciones y luego en subgrupos, los efectos de género varían entre sectores y países que tienen estructuras económicas diferentes. Por ejemplo, las importaciones y las exportaciones tienen un efecto negativo en la relación de empleo femenino en los PNEM y los PEM; sin embargo, las importaciones tienen un efecto positivo en los PEM. Con un análisis más detallado, los autores constataron que "las importaciones y exportaciones de alimentos producen un efecto neutral de género del empleo", pero que las importaciones y exportaciones de manufacturas reducen el empleo de las mujeres en comparación con el de los hombres (dicho con otras palabras, los hombres parecen ganar más). Mientras que el comercio tiene sobre todo efectos negativos, las infraestructuras tienen un fuerte efecto positivo tanto en el empleo absoluto como en el empleo relativo de las mujeres. Los resultados son robustos a la utilización de diferentes técnicas de estimación, especificaciones del modelo y muestras. Los autores llegan a la conclusión de que las mejoras en las infraestructuras pueden desempeñar un papel complementario importante en la mejora del acceso de las mujeres al empleo creado por la expansión del comercio.

Hay límites a lo que se puede observar en los análisis agregados transversales entre países. Para entender mejor los canales de transmisión, es preciso complementar este tipo de estudios con análisis específicos de cada país.

A2 Kucera, Roncolato y von Uexkull (2012)⁵⁵

Contexto

Este trabajo examina una pregunta diferente a la formulada por Wamboye y Seguino (2012); se centra en determinados países y aplica una simulación en lugar de un enfoque de estimación. Se considera que la reciente crisis mundial de 2008–2009 ha dado lugar a una disminución significativa, aunque temporal, del comercio mundial (OMC, 2010). Los autores investigan los efectos que tuvo la crisis en el empleo en Sudáfrica y la India como consecuencia de las reducciones de exportaciones a la Unión Europea y los Estados Unidos en 2009. Para hacerlo examinaron los efectos directos (por ejemplo, la destrucción de trabajo en los sectores de producción para la exportación), indirectos (por ejemplo, cambios de trabajo en otros sectores de la economía vinculados a los sectores productores para la exportación a través de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante) e inducidos sobre el empleo (por ejemplo, cambios de trabajo resultantes de cambios en el gasto de los hogares), y diferencian las repercusiones que tienen en los trabajadores por género y cualificaciones. Dicho con otras palabras, los autores preguntan: Si se pueden aislar los efectos de la contracción del comercio de otros acontecimientos simultáneos, ¿qué pérdidas de empleos se producirán en todos los sectores de la economía afectada, desglosadas por género? Los cambios que se producirán en el empleo global ¿serán neutrales en términos de género (y cualificaciones)?

La principal contribución del trabajo es desarrollar un método para calcular las pérdidas de empleo específicas de género, no solo en el sector directamente afectado por la crisis, sino a través de las repercusiones en todos los demás sectores de la economía. Aunque el comercio mundial ya ha comenzado a recuperarse, los autores sostienen que su ejercicio sigue siendo útil, ya que ofrece una evaluación exhaustiva de los potenciales costos asociados a una mayor apertura en países como la India y Sudáfrica, que han aumentado drásticamente su participación en la economía mundial en el último decenio. Su enfoque ayuda a identificar determinadas industrias y trabajadores que pueden correr un riesgo particular y que, por lo tanto, podrían contribuir a fundamentar las respuestas públicas a la crisis en el futuro. En principio, se podría aplicar el mismo enfoque al estudio de otros cambios políticos tales como episodios de liberalización del comercio o reformas fiscales. Su valor radica en dejar claro a las autoridades responsables de la formulación de

políticas que es importante no centrarse exclusivamente en aquellos sectores que están directamente afectados por un choque.

Datos y métodos

Como siempre, la disponibilidad de datos determina en qué medida se puede examinar con exactitud una cuestión. Los autores cuentan con muchos datos sobre la estructura de la economía en la India y Sudáfrica (con inclusión de los patrones de empleo) en forma de matrices de contabilidad social (MCS). Sin embargo, en lo relativo a sus datos comerciales, debido a la falta de estadísticas de exportación actualizadas a nivel de toda la industria para la India y Sudáfrica, utilizan estadísticas comparadas sobre las importaciones de los dos países registradas en la Unión Europea (Eurostat) y los Estados Unidos (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos) pero no incluyen el comercio de servicios (que sería importante) debido a la falta de información suficiente.

Una MCS puede describirse como un cuadro ampliado de insumos y productos con mucho más detalle institucional. No solo incluye información sobre las actividades productivas en la economía, sino que también incorpora otras instituciones y mercados, como factores de producción (es decir, mano de obra, tierras y capital) y diferentes tipos de hogares. Se puede desglosar e interpretar cada una de las cuentas de la MCS de tal manera que proporcionen panorámicas de las funciones que desempeñan los diferentes grupos socioeconómicos en la generación y distribución de ingresos de un país. Las MCS de Sudáfrica y la India comprenden establecimientos y trabajadores formales e informales, y proporcionan información muy detallada sobre la composición de género y de cualificaciones del empleo en determinadas ramas de producción, lo que permite separar, por ejemplo, sectores con mucha mano de obra de femenina de los que tienen mucha mano de obra masculina.

El modelo de Kucera *et al.* (2012) consiste en un análisis del multiplicador de Leontief en el que se representa un cambio en la demanda mediante un cambio de las exportaciones de la India y Sudáfrica a la Unión Europea y los Estados Unidos, respectivamente. Estos cambios causan cambios en la producción, que a su vez causa cambios en el empleo.

En los países en desarrollo con mucho empleo informal e infraempleo, la estimación de los cambios en el empleo a través de los cambios en la producción no es tarea sencilla. Los autores

señalan que lo que consideran como caídas del empleo representadas en términos de empleos a tiempo completo equivalentes podrían, de hecho, traducirse en muchos casos en movimientos del empleo formal al empleo informal o en aumentos del infraempleo. Por lo tanto, se deberían considerar sus resultados como una medida media del impacto negativo sobre los trabajadores a través de una determinada combinación de pérdidas de empleo e ingresos.

Los cambios de empleo de hombres y mujeres son proporcionales a las participaciones efectivas de empleo masculino y femenino en los años base de la MCS. Dicho con otras palabras, la suposición es que los empleadores no establecerían distinciones por género (o estudios) frente a la destrucción o creación de empleo, manteniendo las mismas proporciones de hombres y mujeres en su mano de obra. Esto es, tal y como admiten los propios autores, una hipótesis algo fuerte que, sin embargo, no se desvía del objetivo principal del ejercicio, que consiste básicamente en identificar por género, sectores y grupos de trabajadores que podrían ser vulnerables, directa o indirectamente, a una forma particular de contracción del comercio.

Resultados

Las simulaciones muestran que la India y Sudáfrica han experimentado importantes caídas del empleo como consecuencia de la crisis en Europa y los Estados Unidos. Una gran proporción de estas caídas ha ocurrido en sectores que no están inmediatamente expuestos al comercio, como consecuencia de efectos inducidos por los ingresos. En Sudáfrica, las ramas de producción con mayores proporciones de trabajadores masculinos se han visto afectadas de manera desproporcionada por pérdidas de empleo, mientras que para la India no se encontró evidencia de efectos con sesgo de género (de cualquier tipo).

Este estudio ilustra de manera conveniente cómo un choque que se origina en el sector de productos transables puede tener amplios efectos de contagio, y muestra la composición de género de la población activa que puede verse afectada por ese choque.

A3 Rani y Unni (2009)⁵⁶

Contexto

Este documento elige otra forma de analizar cuestiones relacionadas con el empleo por género en el sector manufacturero. Mientras que los

estudios examinados hasta el momento no distinguen entre diferentes situaciones laborales, Rani y Unni se centran específicamente en los trabajadores a domicilio, una de las categorías más vulnerables de trabajadores generalmente ocultados en las estadísticas oficiales. Investigan si una mayor integración en las cadenas de producción mundial y la mayor competencia en la India han llevado a la reorganización del trabajo, con un aumento de trabajadores a domicilio subcontratados, y si los trabajadores masculinos y femeninos se han visto afectados de diferente manera por estos cambios. Rani y Unni utilizan un enfoque cuantitativo y examinan la cuestión desde una perspectiva micro y otra macro.

Datos y métodos

A nivel macro, los autores calculan simples ecuaciones de regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) para analizar los factores que explican los cambios en la proporción de trabajo a domicilio en el sector manufacturero de la India. Incluyen datos de corte transversal de 54 grupos de ramas de producción en el nivel industrial de tres dígitos de la Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) y agrupan en términos amplios estos grupos de la industria sobre la base de si están orientados a la exportación, si compiten con las importaciones o si son mayoritariamente no transables. Se calcula la variable dependiente del modelo como el cambio porcentual de la proporción de trabajadores a domicilio durante el período 1995–2000 y se crea por separado para los trabajadores masculinos y los femeninos. Entre las variables independientes figuran: cambios en el valor añadido, uso de capital y niveles salariales en cada uno de los grupos industriales, y dos variables de política comercial para captar la apertura en la práctica. Estas dos variables son: (a) el cambio en la tasa arancelaria promedia ponderada de importación aplicada a las mercancías que entran en el país, y (b) el cambio de los obstáculos no arancelarios (medidas de control de los precios, medidas de control financiero y medidas de control de la cantidad) calculado de la base de datos de Nicita y Olarreaga (Nicita y Olarreaga, 2006).

Las fuentes convencionales de datos sobre el empleo tales como los censos de población y las encuestas de mano de obra no captan bien a los trabajadores a domicilio. En general, no es fácil encontrar información sobre este grupo de trabajadores, pero la India es una excepción. Los autores utilizan varias encuestas de empleo y desempleo elaboradas por la Organización Nacional de Encuestas por Muestreo de la India que

introdujo, por primera vez en 1999, una pregunta sobre el lugar de trabajo (con inclusión del domicilio propio como lugar de trabajo para identificar a los trabajadores a domicilio).

El microanálisis implica el uso de un modelo multinomial con una variable dependiente categórica, que es la opción de realizar trabajo a domicilio frente a trabajar en otro lugar o no trabajar en absoluto. La gama de variables explicativas varían, desde el nivel educativo hasta religión, casta, ubicación, edad, paternidad o maternidad y otras circunstancias familiares. El objetivo principal de este componente de la investigación empírica es identificar los determinantes más importantes de la participación de las mujeres en el trabajo a domicilio.

Resultados

Los autores constataron que solo aumentó el trabajo a domicilio masculino durante el periodo de reformas de la política comercial, mientras que muchas mujeres habían estado trabajando como trabajadoras a domicilio durante un largo período de tiempo y se vieron menos afectadas que los hombres por el reciente episodio de liberalización del comercio. Los autores llegan a la conclusión de que la proporción históricamente elevada de mujeres que trabajan a domicilio, que no mostró demasiados cambios durante las reformas, indica que es probable que las normas sociales y culturales hayan influenciado más la participación femenina en dicho tipo de trabajo en la India que el reciente proceso de liberalización. Las constataciones del micromodelo revelan que la decisión de la mujer de participar en el trabajo a domicilio se asocia a bajos niveles de educación, castas más bajas y motivos religiosos. Además, hay más participación en el trabajo a domicilio entre mujeres que encabezan hogares y mujeres con hijos en edad escolar (en comparación con las mujeres que tienen hijos más pequeños).

Curiosamente, los resultados muestran patrones divergentes en las industrias de promoción de las exportaciones y las industrias de penetración de las importaciones. Las ramas nacionales de producción orientadas a la exportación tales como las ramas nacionales de producción de prendas de vestir y de productos químicos, que dan trabajo a una gran parte de las mujeres trabajadoras en general y de las mujeres que trabajan a domicilio en particular, experimentaron una disminución del porcentaje de trabajo a domicilio (aunque el número de trabajadores a domicilio siguió aumentando en términos absolutos debido al crecimiento general del sector). Las ramas nacionales

de producción de penetración de las importaciones tales como equipos de maquinaria, TV y equipos de radio experimentaron un aumento de la participación de trabajadores a domicilio (sobre todo, hombres). La constatación del macro-modelo de que la subida de los salarios tenía un efecto positivo en la cuota de trabajo a domicilio de los hombres parece corroborar la hipótesis de los autores de que el cambio a esta forma de producción en las industrias que afrontan una feroz competencia de las importaciones podría ser una estrategia de reducción de costos. Dado que altos y rígidos niveles de segregación de género en el empleo imposibilitan el acceso de las mujeres a sectores como la maquinaria y otros equipos técnicos, se está extendiendo a los hombres la informalización de las condiciones de trabajo.

A4 Tejani y Milberg (2010)⁵⁷

Contexto

El trabajo de Tejani y Milberg (2010) parte de una perspectiva comparativa entre países y pregunta si todavía continúa la feminización del trabajo manufacturero asociada a la expansión del comercio en los países en desarrollo en el pasado o si la desfeminización se está convirtiendo en la nueva tendencia en países de ingresos medios en América Latina y el Sudeste Asiático.

Los autores examinan varias facetas de esta pregunta examinando varias explicaciones de un posible cambio del uso intensivo de mano de obra femenina en el trabajo manufacturero e identificando diferencias de patrones entre las dos regiones. Utilizan una combinación de estadísticas descriptivas (examinan los cambios que se producen con el transcurso del tiempo en un conjunto de variables), correlaciones simples y diagramas de dispersión, y analizan las tendencias regionales generales así como las trayectorias de determinados países. El estudio ofrece buenas perspectivas sobre la dirección que podría tener la continuación de la investigación.

Resultados

El trabajo describe las tendencias de uso de mano de obra femenina en el trabajo manufacturero durante el período 1985–2007 en una muestra de 60 países de ingresos altos y medios. Se centra en el Sudeste Asiático y América Latina y constata que estas dos regiones presentan tendencias contrastadas: mientras que los países de ingresos medios de América Latina y el Caribe de la muestra experimentaron un aumento del uso de mano de obra femenina, la mayoría de

países del Sudeste Asiático experimentaron una desfeminización que empezó a mediados de la década de los 80 (y que comenzó a partir de un nivel relativamente alto de intensidad de mano de obra femenina en comparación con otros países industrializados).

Ambas regiones experimentaron un fuerte crecimiento de las exportaciones de mercancías durante ese período, lo que indica que el crecimiento de las exportaciones per se no determina cambios en la intensidad de mano de obra femenina. Es más, utilizando los últimos datos de la OIT, los autores constatan que no existe ninguna relación clara entre la tasa de crecimiento medio de las exportaciones y la tasa de feminización. La mayoría de los países de su muestra experimentó tasas de crecimiento de las exportaciones de entre el 2 y el 5 por ciento anual, pero se asoció este margen estrecho a una amplia gama de cambios en intensidad de uso de mano de obra femenina, con inclusión de algunos países que estaban experimentando una rápida feminización (como el Brasil y Venezuela) y otros países que estaban experimentando una rápida desfeminización (como Malasia). Llegaron a la conclusión de que es importante ir más allá del desempeño de las exportaciones y explorar los cambios subyacentes en la estructura industrial y las instituciones del mercado de trabajo para explicar los cambios que se producían en el uso de mano de obra femenina.

Por lo tanto, los autores examinaron con más detenimiento la correlación entre ratios salariales de género y la intensidad de mano de obra femenina (solo en el caso de un número más pequeño de países, pues no disponían de datos salariales de todos los países de la muestra) y, nuevamente, no constataron que existiera un patrón uniforme.

Señalan que el Sudeste Asiático y América Latina sufrieron distintos procesos de industrialización, que podrían explicar los patrones divergentes de feminización en las dos regiones. Mientras que los países del Sudeste Asiático utilizaron las exportaciones para mejorar sus sectores manufactureros en actividades de mayor valor añadido, en la mayoría de los países de América Latina, la industrialización de sustitución de las importaciones siguió siendo el principal enfoque político a lo largo de los años 70 y, después de las crisis de los años 80, el crecimiento de la manufactura se mantuvo letárgico.

Los autores pusieron a prueba esta hipótesis midiendo la modernización industrial como (a) intensidad de capital y (b) valor añadido por trabajador. Las dos regiones muestran patrones muy simétricos: en la producción del Sudeste Asiático

la intensidad de capital está aumentando, mientras que en América Latina está disminuyendo. Los autores constatan que el crecimiento de la productividad de la manufactura está correlacionado de manera negativa con el crecimiento del uso intensivo de mano de obra femenina y que niveles más altos de intensidad de capital en la producción también están asociados a bajos niveles de uso intensivo de mano de obra femenina.

Los autores pasan entonces a presentar datos sobre la brecha de género en la educación. Muestran que los avances en la educación de las mu-

jes en todos los niveles son impresionantes en las dos regiones y que, especialmente en América Latina, las matrículas de mujeres en estudios superiores superan a las de los hombres. Así, el argumento de la diferencia de cualificaciones (o falta de estudios) como explicación clave de por qué la cuota femenina de mano de obra tiende a caer cuando se piden más cualificaciones es insostenible. Los autores enfatizan que las normas y los estereotipos de género persistentes que consideran que las mujeres no pueden ejercer trabajos tecnológicamente avanzados o trabajos pesados parecen ser una explicación más factible.

BIBLIOGRAFÍA

- Amengual M. y Milberg W. (2008). Economic Development and Working Conditions in Export Processing Zones: A survey of trends. Documento de trabajo N° 3. OIT, Ginebra. Puede consultarse en:
<http://ilo.org/public/french/dialogue/download/wp3englishfinal.pdf>
- Artecona R. y Cunningham W. (2002). Effects of Trade Liberalisation on the Gender Wage Gap in Mexico. Colección de Género y Desarrollo, Documento de trabajo N° 21. Banco Mundial, Washington DC. Puede consultarse en:
<http://siteresources.worldbank.org/INTGENDER/Resources/tradeartecona.pdf>
- AusAID (2008). *Women in Business in Samoa. Key findings from the 2008 Scoping Mission*. Agencia Australiana para el Desarrollo Internacional de Canberra.
- Barrientos S. (2001). Gender, Flexibility and Global Value Chains. *IDS Bulletin*, 32 (3): 83–93.
- Barrientos S. y Smith S. (2005). Fair Trade and Ethical Trade: Are There Moves towards Convergence? *Sustainable Development*, 13 (3): 190–198.
- Barrientos S., Kabeer N. y Hossain N. (2004). The Gender Dimensions of the Globalization of Production. Documento de Trabajo N° 17. OIT, Ginebra.
- Becker G.S. (1959). *The Economics of Discrimination*. Universidad de Chicago Press, Chicago.
- Berik G. (2006). Growth with Gender Inequality: Another Look at East Asian Development. Department of Economics, Serie de Documentos de Trabajo N° 2006–3. Universidad de Utah, Salt Lake City
- Berik G. (2011). Gender Aspects of Trade. En: Jansen M., ed. (2011). *Trade and Employment: from Myths to Facts*. OIT, Ginebra. Puede consultarse en:
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_162297.pdf
- Berik G. y Rodgers Y. (2010). Options for Enforcing Labour Standards: Lessons from Bangladesh and Cambodia. *Journal of International Development*, 22 (1): 56–85. Universidad de Utah, Salt Lake City.
- Berik G., van der Meulen Rodgers Y. y Zveglic JE. (2004). International Trade and Gender Wage Discrimination: Evidence from East Asia. *Review of Development Economics*, 8 (2): 237–254.
- Beviglia Zampetti A. y Tran-Nguyen AN., eds. (2004). *Trade and Gender: Opportunities and Challenges for Developing Countries*. Publicación de las Naciones Unidas N° E.04.II.D.28. Nueva York y Ginebra.
- Bhattacharya D., Khatun F., Moazzem GM., Rahman M. y Shahrin A. (2008). *Gender and Trade liberalisation in Bangladesh: the Case of Ready-Made Garments*. Centre for Policy Dialogue, Dhaka.
- Black S. y Brainerd E. (2004). Importing Equality? The Impact of Globalization on Gender Discrimination. *Industrial and Labor Relations Review*, 57 (4): 540–559.
- Boyenge J.P. (2007). Base de datos de la OIT sobre Zonas francas de exportación. Programa de actividades sectoriales, Documento de Trabajo N° 251. OIT, Ginebra.
- Carr M. ed. (2004). *Chains of Fortune: Linking Woman Producers and Workers with Global Markets*. Secretaría del Commonwealth, Londres
- Chan M. (2013). Informal Workers in Global Horticulture and Commodities Value Chains: A Review of the Literature. WIEGO (Global Trade) Documento de Trabajo N° 28. Women in Informal Employment Globalizing and Organizing, Manchester y Cambridge.
- Darity W. (1989). What's Left of the Economic Theory of Discrimination? En: Shulman S. y Darity W., eds. *Question of Discrimination: Racial Inequality in the U.S. Labor Market*. Wesleyan University Press, Middletown.
- Darity W. y Williams R. (1985). Peddlers Forever? Culture, Competition and Discrimination. *The American Economic Review*, 75 (2): 256–261.
- Dequech D. (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30 (2): 279–302.
- Dolan C. (2001). The good wife: struggles over resources in the Kenyan horticultural Sector. *Journal of Development Studies*, 37 (3): 39–70.
- Domínguez E., Icaza R., Quintero C., López S. y Stenman A. (2010). Women Workers in the Maquiladoras and the Debate on Global Labour Standards. *Feminist Economics*, 16 (4): 185–209.

- Doraisami A. (2008). The Gender Implications of Macroeconomic Policy and Performance in Malaysia. En: Berik G., Rodgers Y. y Zammit A., eds. *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*. Routledge, Londres.
- Elson D. (1993). Gender Relations and Economic Issues. *Focus on Gender*, 1 (3): 6–12.
- Elson D. (2002). Macroeconomics and Macroeconomic Policy from a Gender Perspective. Public Hearing of Study Commission, Globalisation of the World Economy – Challenges and Responses. Universidad de Essex.
- Elson D. (2006). *Budgeting for Women's Rights: Monitoring Government Budgets for Compliance with CEDAW*. UNIFEM, Nueva York.
- Elson D., Evers B. y Gideon J. (1997). Gender Aware Country Economic Reports: Concepts and Sources. GENECON Unit Working Paper 1. Universidad de Manchester.
- FAO, FIDA, OIT (2010). *Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty, Status, trends and gaps*. FAO, FIDA y OIT, Roma.
- Fleck S. (2001). A Gender Perspective on Maquila Employment and Wages in Mexico. En: Katz E. y Correia M., eds. *The Economics of Gender: Work, Family, State and Market*. Banco Mundial, Washington DC.
- Fontana M. (2003). The Gender Effects of Trade Liberalisation in Developing Countries: A Review of the Literature. Discussion Papers in Economics. Universidad de Sussex, Departamento de Economía.
- Fontana M. (2007). Does Trade affect Men and Women Differently? Documento preparado para el PED-IADB Policy Forum on Trade and Poverty, Lima, 11 de junio de 2007. Puede consultarse en: http://www.pep-net.org/fileadmin/medias/pdf/files_events/fontana_pap.pdf.
- Fontana M. (2009). The Gender Effects of Trade Liberalisation in Developing Countries: A Review of the Literature. En: Bussolo M. y De Hoyos R., eds. *Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Micro-Macro Approach*. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Fontana M. y Paciello C. (2009). Gender Dimensions of Agricultural and Rural Employment: Differentiated Pathways out of Poverty: A Global Perspective. En: FAO, FIDA y OIT (2010). *Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty – Status, trends and gaps*. FAO, FIDA y OIT, Roma.
- Fussel E. (2000). Making Labor Flexible: the Recomposition of Tijuana's Maquiladora Female Labor Force. *Feminist Economics*, 6 (3): 59–79.
- Gammage S., Swanberg K., Khandkar M., Hassan MdZ., Zobair Md. y Muzareba AM. (2006). A pro-poor analysis of the shrimp sector in Bangladesh. Paper presented at USAID Breakfast Seminar #12: A Pro-Poor Analysis of the Shrimp Sector in Bangladesh, 11 de mayo de 2006. Puede consultarse en: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadm601.pdf.
- Gates L. (2002). The Strategic Uses of Gender in Household Negotiations: Women Workers on Mexico's Northern Border. *Bulletin of Latin American Research*, 21 (4): 507–526.
- Glick P. y Roubaud F. (2006). Export Processing Zone Expansion in Madagascar: what are the Labour Market and Gender Impacts. *Journal of African Economies*, 15 (4): 722–756.
- Grown C. y Komatsu H. (2010). Methodology and comparative analysis. En: Grown C. y Valodia I., eds. 2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Grown C. y Valodia I., eds. (2010). *Taxation and Gender Equity: A Comparative Analysis of Direct and Indirect Taxes in Developing and Developed Countries*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Hewett P. y Amin S. (2000). Assessing the Impact of Garment Work on Quality of Life Measures. Presentado en el seminario sobre el sector de las prendas de vestir listas para usar en Bangladesh, enero de 2000. Bangladesh Institute of Development Studies, Dhaka.
- Huber E. (2005). Gendered Implications of Tax Reform in Latin America: Argentina, Chile, Costa Rica y Jamaica. Elaborado para el proyecto del UNRISD sobre Género y Política Social. UNRISD, Ginebra.
- Joeke S. (1995). Trade-related Employment for Women in Industry and Services in Developing Countries. Documento Ocasional N° 5. UNRISD, Ginebra.
- Kabeer N. (1995). Necessary, Sufficient or Irrelevant? Women, Wages and Intra-household Power Relations in Urban Bangladesh. Documento de Trabajo del IDS N° 25. Institute of Development Studies, Brighton.
- Kabeer N. (2000). *The Power to Choose: Bangladeshi Women and Labour Market Decisions in London and Dhaka*. Verso Books, Londres.

- Kabeer N. (2012). Women's Economic Empowerment and Inclusive Growth: Labour Markets and Enterprise Development. Documento de Trabajo SIG 2012/1. School of Oriental and African Studies, UK Department for International Development and International Development Research Centre, Londres.
- Kabeer N. y Mahmud S. (2004). Globalization, Gender and Poverty: Bangladeshi Women Workers in Export and Local Markets. En: Carr M., ed. (2004). *Chains of Fortune: Linking Woman Producers and Workers with Global Markets*. Secretaría del Commonwealth, Londres.
- Katz E. (1995). Gender and Trade Within the Household: Observations from Rural Guatemala. *World Development*, 2 (2): 327–342.
- Kongar E. (2005). Importing Equality of Exporting Jobs? Competition and Gender Wage and Employment Differentials. Serie de Documentos de Trabajo del Levy Economics Institute N° 436. Dickinson College, Departamento de Economía, Carlisle.
- Kucera D. y Milberg W. (2000). Gender Segregation and Gender Bias in Manufacturing Trade Expansion: Revising the “Wood Asymmetry”. *World Development*, 28 (7): 1191–210.
- Kucera D., Roncolato L. y von Uexkull D. (2012). Trade Contraction and Employment in India and South Africa during the global crisis. *World Development*, 40 (6): 1122–1134.
- Kuttner S., Record R. y Phouxay K. (2012). Labour practices and productivity in the Lao garment sector: perspectives from managers and workers. Better Work Discussion Paper N° 8. OIT, Ginebra.
- Lawson T. (2013). What is this “school” called neoclassical economics? *Cambridge Journal of Economics*, 37 (5): 947–983.
- Maertens M. y Swinnen JFM. (2009). Trade, Standards and Poverty: the Case of Vegetable Exports from Senegal. *World Development*, 37 (1): 161–178.
- Maurer-Fazio M., Rawski T. y Zhang W. (1999). Inequality in the Rewards for Holding up Half the Sky: Gender Wage Gaps in China's Urban Labour Markets, 1988–1994. *The China Journal*, 41 (January): 55–88.
- McMichael P. (2012). *Development and Social Change: A Global Perspective*. Quinta edición Sage Publications.
- Menon N. y Rodgers Y. (2009). International Trade and the Gender Wage Gap: New Evidence from India's Manufacturing Sector. *World Development*, 35 (5): 965–981.
- Mitter S., Fernández G. y Varghese S. (2004). On the threshold of informalization: Woman call centre workers in India. En: Carr M., ed. (2004). *Chains of Fortune: Linking Woman Producers and Workers with Global Markets*. Secretaría del Commonwealth, Londres.
- Musselli I. y S. Zarrilli (2012). Trade Policy and Gender Inequalities: A Country-based Analysis. Global Thematic Consultation on Addressing Inequalities: The Heart of the Post-2015 Development Agenda and the Future We Want for All. UNCTAD/WEB/OSG/2012/4. UNCTAD, Ginebra. Puede consultarse en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webosg2012d4_en.pdf.
- Newman C. (2002). Gender, Time Use and Change: Impacts of Agricultural Export Employment in Ecuador. *World Bank Economic Review*, 16 (3): 375–396.
- Nicita Ay Olarreaga M. (2006). Trade, Production and Protection 1976–2004. *World Bank Economic Review*, 21 (3): 165–171.
- OCDE (2004). Promoting SMEs for Development. Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation. Ponencia presentada en la 2a Conferencia de la OCDE de Ministros responsables de pequeñas y medianas empresas, Estambul, 3 – 5 de junio de 2004.
- Oelz M., Olney S. y Tomei M. (2013). *Igualdad salarial – Guía introductoria*. OIT, Ginebra.
- OMC (2010). El comercio crecerá un 9,5 por ciento en 2010 después de un pésimo 2009. Comunicado de prensa de la OMC. PRESS/598, 26 de marzo de 2010. Puede consultarse en: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres10_s/pr598_s.htm.
- Oostendorp R. (2009). Globalization and the Gender Wage Gap. *World Bank Economic Review*, 23 (1): 141–161.
- Ortiz S. y Aparicio S. (2007). How Labourers Fare in Fresh Fruit Export Industries: Lemon Production in Northern Argentina. *Journal of Agrarian Change*, 7 (3): 382–404.
- Otobe N. (2008). The Impact of Globalization and Macroeconomic Change in Mauritius: What Next in the Post-MFA Era. Documento de Trabajo sobre el empleo N° 9. OIT, Ginebra.
- Patel P. y Parmentier MJC. (2005). The Persistence of Traditional Gender Roles in Information Technology Sector: a Study of Female Engineers in India. *Information Technology and International Development*, 2 (3): 29–46.
- Paul-Majumder P. y Begum A. (2000). The Gender Imbalances in the Export Oriented Garment Industry in Bangladesh. Gender and Development. Serie de Documentos de Trabajo N° 12. Development Research Group, Poverty Reduction and Economic Management Network, Banco Mundial, Washington DC.

- Pearson R. (1999). "Nimble Fingers" Revisited: Reflections on Women and Third World Industrialisation in the Late Twentieth Century. En: Jackson C. y Pearson R., eds. *Feminist visions of development: gender, analysis and policy*. Routledge, Londres.
- Prasad PN. y Sreedevi V. (2007). Economic Empowerment of Women through Information Technology. *Journal of International Women's Studies*, 8 (4): 107–120.
- Randriamaro Z. (2005). Gender and Trade: Overview Report. BRIDGE Development Gender. Institute of Development Studies, Sussex.
- Rani U. y Unni J. (2009). Do Economic Reforms Influence Home-Based Work? Evidence from India. *Feminist Economics*, 15 (3): 191–225.
- Seguino S. (1997). Gender Wage Inequality and Export-led Growth in South Korea. *Journal of Development Studies*, 34 (3): 102–137.
- Seguino S. (2000). Accounting for Gender in Asian Economic Growth. *Feminist Economics*, 6 (3): 27–58.
- Seguino S. (2012). From Micro-level Gender Relations to the Macroeconomy and Back Again: Theory and Policy. En: Figart D. y Warnecke T., eds. *Handbook of Research on Gender and Economic Life*. Edward Elgar Publishing, Glos y Massachusetts.
- Sender J. (2002). Women's Struggle to Escape Rural Poverty in South Africa. *Journal of Agrarian Change*, 2 (1): 1–49.
- Sender J. y Smith S. (1990). *Poverty, class and gender in rural Africa: a Tanzanian case study*. Routledge, Londres.
- Sengupta R. y Sharma A. (2009). The EU-India FTA in Services and Possible Gender Impact in India: Concern Areas. Trade and Gender Series, Documento N° 4. Centad y Fundación Heinrich Böll, Nueva Delhi.
- Shaikh A. (2007). Globalization and the myth of free trade. En: Shaikh A., ed. *Globalization and the Myth of Free Trade*. Routledge, Nueva York y Toronto.
- Shiundu K.M. y Oniang'o R. (2007). Marketing African Leafy Vegetables: Challenges and Opportunities in the Kenyan context. *African Journal of Food, Agriculture Nutrition and Development*, 7 (4). Puede consultarse en: <http://www.ajfand.net/Volume7/No4/Shiundu-IPGR12-8.pdf>
- Singh S. (2002). Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab. *World Development*, 30 (9): 1621–1638.
- Smith A. (1776, reimpresso 2009). *The Wealth of Nations*. Reimpr. Thrifty Books, Blacksburg.
- Solomon D. (2008). *Women Entrepreneurs Associations in Ethiopia: Opportunities and Challenges. Empowering Women Economically: Key to Development*. Centro para el empoderamiento económico de las mujeres africanas, Addis Abeba.
- Standing G. (1989). Global Feminization Through Flexible Labor. *World Development*, 17 (7): 1077–1095.
- Standing G. (1999). Global Feminization Through Flexible Labor: A Theme Revisited. *World Development*, 27 (3): 583–602.
- Stevenson L. y Onge A St. (2005). Support for Growth-Oriented Women Entrepreneurs in Kenya. Recursos de Programa sobre Intensificación del Empleo mediante el Desarrollo de Pequeñas Empresas (SEED). OIT y el Banco Africano de Desarrollo, Ginebra y Túnez.
- Stolper W. y Samuelson P. (1941). Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*, 9 (1): 58–73.
- Stotsky J.G. (1997). How Tax Systems Treat Men and Women Differently. *Finance and Development*, 34 (1): 30–33. Fondo Monetario Internacional (FMI), Washington DC.
- Tax Justice Network (2011). Taxation and Gender: Why Does It Matter? Africa Tax Spotlight. Boletín trimestral de la Tax Justice Network. Primer trimestre, vol. 2.
- Tejani S. (2011). The Gender Dimension of Special Economic Zones. En: Farole T. y Akinci G., eds. *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges and Future Directions*. Directions in Development Trade. Banco Mundial, Washington DC.
- Tejani S. y Milberg W. (2010). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Occupational Segmentation and Manufacturing Employment in Middle-Income Countries. Documento de trabajo N° 2010-1. Centro de Schwartz para Economic Policy Analysis and Department of Economics, School for Social Research, Nueva York.
- Tiano S. (1994). *Patriarchy on the line: Labor, gender, and ideology in the Mexican maquila industry*. Temple University Press, Filadelfia.
- Tuyet Mai (1998). Vietnamese Female Entrepreneurs: Potentialities and Challenges. *Women of Vietnam*. AWORC. Puede consultarse en: http://www.aworc.org/bpfa/pub/sec_f/ecoo002.html
- UNCTAD (2008). *Incorporación de asuntos de género en la política comercial: Estudios de caso. Nota de la Secretaría*. Reunión de expertos sobre la incorporación de asuntos de género en la política comercial. TD/B/C.I/EM.2/3. Ginebra

- UNCTAD (2009). *Incorporación de asuntos de género en la política comercial. Nota de la Secretaría*. Reunión de expertos sobre la incorporación de asuntos de género en la política comercial. TD/B/C.I/EM.2/2/Rev.1.Ginebra.
- UNCTAD (2010). *Material didáctico para el Comercio y la Pobreza* Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/SDTE/TIB/2007/4. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2011a). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Cape Verde? A Gender Perspective*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/OSG/2011/2. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2011b). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Bhutan? A Gender Perspective*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/OSG/2011/1. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2012). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Lesotho? A Gender Perspective*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/OSG/2012/2. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2013). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Angola? A Gender Perspective*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/2013/3. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2014). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Rwanda? A Gender Perspective*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/2014/2. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD y el FEI (2014). *The fisheries sector in the Gambia: Trade, value addition and social inclusiveness, with a focus on women*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/2013/4. UNCTAD – MIM, Nueva York y Ginebra. Puede consultarse en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2013d4_en.pdf.
- UNECA (2004). *Economic Report on Africa 2004: Unlocking Africa's Trade Potential*. Publicación de las Naciones Unidas N° E.04. II.K.12. Nueva York y Ginebra.
- Valodia I. (1996). Trabaja. En: Budlender D. *The Women's Budget*. Issue 1. IDASA, Ciudad del Cabo.
- van Staveren I., Elson D., Grown C. y Çağatay N., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Nueva York y Londres.
- von Braun J. y Kennedy E., eds. (1994). *Agricultural Commercialisation, Economic Development and Nutrition*. Johns Hopkins University Press para el International Food Policy Research Institute, Baltimore.
- von Braun J., John K. y Puetz D. (1994). Nutritional Effects of Commercialisation of a Woman's Crop: Irrigated Rice in The Gambia. En: von Braun J. y Kennedy E., eds. *Agricultural Commercialisation, Economic Development and Nutrition*. Johns Hopkins University Press para el International Food Policy Research Institute, Baltimore.
- Wajcman J. y Lobb LAB (2007). The Gender Relations of Software Work in Vietnam. *Technology and Development*, 11 (1): 1–26.
- Wamboye E. y Seguino S. (2012). Economic Structure, Trade Openness, and Gendered Employment in Sub-Saharan Africa. Documento inédito. Universidad de Vermont, Burlington. Puede consultarse en: <http://www.uvm.edu/~sseguino/pdf/Wamboye.pdf>.
- Wold B.K., ed. (1997). Supply response in a Gender-perspective: the case of Structural Adjustment in Zambia. *Informes 97/23 – Statistics Norway*. Statistics Norway, Oslo.
- Wood A. (1991). North-South Trade and Female Labour in Manufacturing: An asymmetry. *Journal of Development Studies*, 27 (2): 168–189.



MÓDULO 3

*Las desigualdades de género y
el desempeño comercial*

1 Introducción

En el Módulo 1, hemos conceptualizado la economía como una estructura de género y hemos visto que las mujeres afrontan obstáculos relacionados con el género en las distintas funciones que desempeñan en la sociedad y la economía. En el Módulo 2, hemos examinado de qué manera la integración comercial afecta a las mujeres como trabajadoras asalariadas, productoras, comerciantes, consumidoras (y usuarias de los servicios públicos) y contribuyentes fiscales. Hemos visto que la liberalización del comercio en muchos países en desarrollo ha dado lugar a una considerable "feminización del trabajo" en el sector de la manufactura intensiva en mano de obra, mientras que las repercusiones que ha tenido en las mujeres que trabajan en el sector de la agricultura han sido mucho más variadas. También hemos aprendido que las mujeres, en su función de productoras y comerciantes, no han sido capaces de aprovechar los nuevos mercados de exportación y que, de hecho, la competencia de las importaciones podría haberlas afectado de manera negativa.

En este módulo examinamos cómo afectan las desigualdades específicas de género a la competitividad de las exportaciones y al desempeño del comercio. Analizamos los motivos por los que se ha priorizado la mano de obra femenina en trabajos mal remunerados y con poco valor añadido en la manufactura con uso intensivo de mano de obra. También analizamos los motivos por los que las mujeres que son trabajadoras por cuenta propia como empresarias y comerciantes, a menudo, no pueden lograr ser competitivas en el sector de las exportaciones. Es decir, analizamos la desigualdad comercial y de género en dos dimensiones: (a) cómo se utiliza la desigualdad de género en sí misma para mejorar la competitividad de las exportaciones, que a su vez da lugar a un mayor crecimiento económico; y (b) de qué manera las desigualdades de género impiden que las mujeres se conviertan en exportadoras y, así, limitan su desempeño comercial. Con este fin, empleamos las categorías proporcionadas por van Staveren *et al.* (2007) y Elson (2007) que describen a las mujeres como "fuentes de ventaja competitiva" para las empresas orientadas a la exportación y como "perdedoras de ventaja competitiva" en sus propias empresas.⁵⁸ Ilustramos estos procesos utilizando estudios de caso nacionales para cada caso. Por último, en un anexo, repasamos brevemente algunos trabajos de investigación que analizan el impacto de la desigualdad de género en el comercio, tanto desde una perspectiva empírica como teórica.

En este módulo, nos referimos, sobre todo, a la dimensión de exportación del comercio y también analizamos la relación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico.

Al final de este módulo, los estudiantes deberían ser capaces de:

- identificar qué influencia puede tener la desigualdad de género en la competitividad de las exportaciones y el desempeño del comercio, así como comprender los mecanismos de transmisión de esta influencia;
- poner ejemplos de la manera en que la desigualdad de género afecta al desempeño del comercio y a la competitividad de las exportaciones.

2 Las mujeres como "fuentes de ventaja competitiva"

2.1 La brecha salarial de género y la "flexibilidad"

Como se indica en el Módulo 2, se ha contratado a muchas mujeres como trabajadoras en la producción para la exportación con uso intensivo de mano de obra en muchos países en desarrollo. En particular, la cuota femenina de empleo en las zonas de elaboración para la exportación suele ser muy alta y la mayoría de las zonas siguen concentradas en la manufactura ligera y operaciones de ensamblaje en los sectores de las prendas de vestir, el cuero, los juguetes y los artículos electrónicos. ¿Cómo se han convertido las mujeres en una fuente de ventaja competitiva para estas empresas? La principal razón citada en la literatura especializada es la existencia casi universal de la brecha salarial de género (Oelz *et al.*, 2013).⁵⁹ Los salarios relativamente más bajos que reciben las mujeres por trabajos similares debido a normas y prácticas discriminatorias hacen que sean una mano de obra atractiva para las empresas que afrontan una dura competencia en el mercado internacional. En particular, en el caso de los productos manufacturados con uso intensivo de mano de obra, la competencia internacional de precios suele ser intensa y la elasticidad de precios de la demanda es relativamente alta. Dado que los costos laborales constituyen una gran proporción de los costos totales en este caso, la feminización de la mano de obra se ha convertido en una estrategia viable para reducir costos. En el Cuadro 6 se presenta la brecha salarial de género de una pequeña muestra de países del Sudeste Asiático y América Latina. Es evidente que existe una brecha salarial de género considerable en

todos los países enumerados. En Indonesia y El Salvador, la brecha ha aumentado con el transcurso del tiempo. Es importante señalar que la brecha salarial de género no solo es un fenómeno de los países en desarrollo; incluso en los países desarrollados existen importantes diferencias entre los salarios de las mujeres y los de los hombres.⁶⁰

Cuadro 6

Cuota del Sudeste Asiático y América Latina de los salarios en la manufactura, mujeres en comparación con hombres (en por ciento)

	Primer año	Brecha salarial	Último año	Brecha salarial
Sudeste Asiático				
Indonesia	2001	91.9	2008	68.3
Malasia	1985	49.3	1997	62.9
Filipinas	1994	74.7	2007	91.3
Tailandia	1991	63.7	2003	75.4
América Latina				
Brasil	1988	50.8	2002	61.2
Costa Rica	1984	73.3	2005	81.7
El Salvador	1984	87.6	2008	83.8
México	1995	68.0	2008	71.8

Fuente: OIT (2009).

Seguino (2000) demostró que la brecha salarial de género contribuyó significativamente al crecimiento económico mediante la expansión de las exportaciones y las inversiones en una muestra de países en desarrollo entre 1975 y 1995. Del mismo modo, Busse y Spielmann (2006) constataron que la desigualdad salarial de género está fuertemente asociada a una mayor ventaja comparativa en la producción con uso intensivo de mano de obra o, dicho con otras palabras, que aquellos países que tienen brechas salariales de género más altas tienen más exportaciones de bienes con uso intensivo de mano de obra.

Muchas de estas empresas orientadas a la exportación, situadas generalmente en países en desarrollo, se integran en los segmentos de bajo valor añadido de las cadenas de valor mundiales (CVM) y sufren una gran presión para producir en plazos cortos y satisfacer picos de demanda estacionales en los mercados extranjeros, para lo cual recurren a la contratación de mano de obra femenina. Por ejemplo, en las cadenas de valor hortícola, las mujeres constituyen el núcleo de la mano de obra "flexible"⁶¹ y se concentran en trabajos estacionales, ocasionales y temporales en Chile y Sudáfrica, mientras que los hombres predominan en la población activa permanente (Barrientos, 2001). De esta forma, las empresas podrían escoger de manera consciente una estrategia doble y contratar a una plantilla peor remunerada con poder de negociación más débil, por un lado, y pagar salarios más altos a un pequeño grupo de trabajadores más cualificados, como estrategia para aumentar los beneficios.

Esta estrategia también ha sido utilizada por el sector de la confección en Marruecos, donde se contrata de manera informal a trabajadores no cualificados que, generalmente, son mujeres para actividades como el embalaje y los trabajos de carga, pero se mantiene a un grupo central de trabajadores cualificados para gestionar la calidad de la producción (Rossi, 2011).

Como comentamos en el Módulo 2, aparte del trabajo en las fábricas de exportación, las mujeres también se ganan la vida como trabajadoras a domicilio, una categoría en la que también están comprendidos los productores independientes por cuenta propia y los trabajadores subcontratados dependientes (Carr *et al.*, 2000). Esta última categoría, llamada "trabajadores a domicilio", que está formada por trabajadores mal remunerados que carecen de prestaciones o seguridad social, también desempeña un papel importante en las CMV. Más de un tercio de las empresas de electrónica, prendas de vestir y artículos textiles de Malasia subcontratan a trabajadores a domicilio (Ghosh, 2002; SIM, 2009), mientras que en Turquía, un exportador líder en el sector de las prendas de vestir que subcontrata trabajo a destajo de – sobre todo – trabajadoras a domicilio se ha expandido y ha dado lugar a una mayor informalización de la mano de obra femenina (Dedeoğlu, 2010). Al subcontratar trabajo con uso intensivo de mano de obra o de tipo de ensamblaje, los productores del segmento más bajo de las CMV pueden reducir los costos salariales, no salariales y los gastos generales, y transferir el riesgo a los trabajadores a

domicilio que compran la maquinaria y pagan el alquiler y la electricidad (Carr *et al.*, 2000). Por lo tanto, se ha aducido que el trabajo de la mujer tiene impacto estructural en la jerarquía de la cadena de valor, porque facilita la transferencia de ingresos a las empresas líderes en los países desarrollados (Tejani, 2011).

Los productores utilizan las desigualdades de género existentes para reducir costos, pero a su vez crean nuevas formas de desigualdad, como el hacinamiento de mujeres en empleos de baja cualificación y mal remunerados en los sectores en expansión de la exportación. Esta segregación de género combinada con el menor poder de negociación de las mujeres sirve para mantener bajos sus salarios. Por ejemplo, en su estudio sobre el desarrollo en la República de Corea, Seguino (1997) demostró que las diferencias salariales de género eran un factor importante de la competitividad y el éxito de las exportaciones del país. Constató que la segregación de las mujeres en las principales industrias de exportación estaba relacionada con la persistencia de la brecha salarial de género. Las prácticas de contratación, capacitación y promoción también debilitaron su posición de último recurso y limitaron su capacidad para negociar salarios más altos. De manera similar, en Bangladesh, Kapsos (2008) constató que casi un tercio de la brecha salarial de género total se explica por el "efecto de la segregación". Los salarios más altos de profesiones predominantemente masculinas en 14 países han dado lugar a una diferencia salarial de entre el 5 y el 43 por ciento (OIT, 2009, citado en Kabeer, 2012).

En las economías basadas en la agricultura, las mujeres generalmente trabajan como trabajadoras familiares no remuneradas en la producción de cultivos comerciales. Sus familiares masculinos generalmente son dueños de las tierras y las mujeres no tienen acceso o control sobre los recursos utilizados por la empresa familiar; tienen poco poder de toma de decisiones y no tienen control sobre sus ingresos, que a menudo se pagan al familiar masculino. La producción y los ingresos asociados a cultivos comerciales tradicionales pueden extenderse con nuevas oportunidades de exportación cuando se liberaliza el comercio, aunque no está claro si las mujeres se beneficiarán de ello (UNCTAD, 2004, citado en Elson, 2007). Aunque hay incertidumbre sobre las prestaciones que reciben las mujeres, su trabajo no remunerado es importante para reducir el costo de las exportaciones de cultivos comerciales y aumentar los ingresos de exportación. Además, si las mujeres se ven privadas de los mercados para su producción excedente debido a la competencia de importaciones más baratas,

bajarán su salario de reserva y estarán más dispuestas a trabajar como trabajadoras familiares no remuneradas (Elson, 2007).

2.2 El papel que desempeñan las normas y estereotipos de género

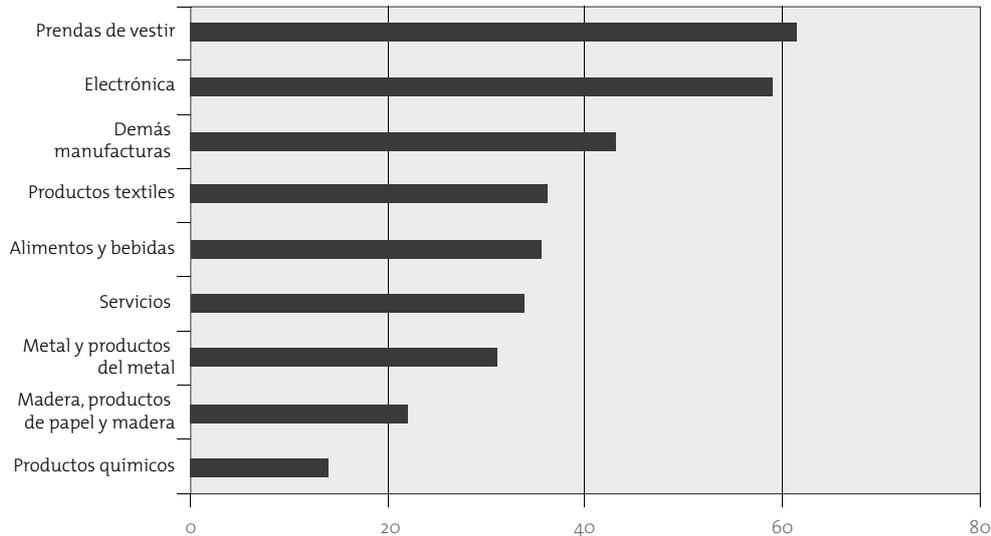
Sin embargo, la pregunta sigue siendo por qué las mujeres se han convertido en una fuente de ventaja competitiva sobre todo en ramas de producción con uso intensivo de mano de obra y no en otras. Aunque la brecha educativa de género puede haber contribuido a este fenómeno con anterioridad, se ha cerrado casi en su totalidad en el nivel primario en muchos países en desarrollo. Así mismo, en la educación secundaria y superior, se han conseguido avances impresionantes en países de ingresos medios-altos y en algunos países del Sudeste Asiático y América Latina, y los logros femeninos en estos niveles han superado a los masculinos (Tejani y Milberg, 2010). De hecho, en algunos estudios, se ha constatado que la variable de la educación carece de relevancia estadística para explicar los cambios de la cuota femenina en el empleo en la manufactura de Indonesia (Caraway, 2007) y de América Latina y el Sudeste Asiático (Tejani y Milberg, 2012). Sin embargo, es cierto que las mujeres pueden carecer de formación en el empleo y de acceso a programas de capacitación técnica y profesional, lo que puede afectar a su participación en puestos de trabajo con más valor añadido, como se explicaba en el Módulo 2.

El importante papel que desempeñan las normas y los estereotipos de género para facilitar la feminización (o la segregación de las mujeres) de la producción con uso intensivo de mano de obra es inconfundible y varias estudiosas feministas lo han resaltado. Distintas nociones de "trabajo de hombres" y "trabajo de mujeres" tienden a clasificar a los hombres en trabajos pesados y trabajos con uso intensivo de capital y a las mujeres en trabajos con uso intensivo de mano de obra. Los estereotipos acerca de la docilidad, sumisión, destreza y renuencia de las mujeres a afiliarse a sindicatos han contribuido mucho a su preferencia como trabajadoras asalariadas en trabajos con uso intensivo de mano de obra (Anker, 1998; Alcaravea, 2007). En general, se considera a las mujeres como aptas para trabajos repetitivos, detallados y de cuidados debido a sus "inclinaciones naturales" basadas en el género. Por consiguiente, la cuota femenina de la mano de obra de productos metálicos y productos químicos es una fracción de la de las prendas de vestir y los artículos electrónicos en las ZEE en una muestra de países en desarrollo, como se demuestra en el Gráfico 4. En el sector servicios, las mujeres

tienden a hacinarse en ocupaciones peor remuneradas, con inclusión de trabajos de cuidados como la enseñanza y enfermería, que se consideran actividades "femeninas", o en trabajos de oficina, turismo o actividades informales, con inclusión del trabajo doméstico y del pequeño comercio. En la agricultura, hemos visto que se

suele contratar a las mujeres como trabajadoras temporales para actividades como el embalaje y la cosecha o como trabajadoras flexibles en la producción de las EANT. En el Cuadro 7 figura un resumen descriptivo de la naturaleza de la segregación en el sector hortícola, turístico y de centralitas de llamadas.

Gráfico 4

Cuota femenina del empleo en las ZEE por sectores, países seleccionados, 2009

Fuente: Banco Mundial (2009–2010), tal como se reproduce en Tejani (2011).

Nota: Los países examinados incluyen Bangladesh, República Dominicana, Honduras, Ghana, Kenia, Lesotho, Nigeria, República Unida de Tanzania, Senegal y Vietnam.

Cuadro 7

Ejemplos de segregación laboral en diferentes ramas de producción

Sector	Patrones de segregación laboral
Horticultura	Las mujeres se concentran en el segmento del embalaje, donde generalmente trabajan como mano de obra asalariada, y en el segmento de la producción, donde trabajan como mano de obra familiar no remunerada en las operaciones de pequeñas explotaciones. Pocas mujeres participan como empresarias con cultivos por cuenta propia.
Turismo	Las mujeres están sobrerrepresentadas en los segmentos del alojamiento y las excursiones. En el seno de estos segmentos, la mayor parte trabaja como empleadas poco cualificadas o medio cualificadas en hoteles (limpieza, lavandería, alimentación y bebidas, así como trabajo de oficina), como trabajadoras por cuenta propia o empresarias, como vendedoras de artesanía o al por menor, y en restaurantes familiares.
Centralitas de llamadas	Las mujeres se concentran en trabajos de agente, mientras que el empleo en segmentos de mayor valor y gestión lo dominan, por regla general, los hombres. Pocas mujeres empresarias explotan sus propias centralitas de llamadas.

Fuente: UNCTAD (2014a), elaborado sobre la base de Staritz y Reis (2013).

Asimismo, las normas que identifican a los hombres como cabeza de familia y a las mujeres como cabezas de familia secundarias reservan los salarios más altos y los puestos de trabajo más seguros para los hombres. Las instituciones del mercado laboral, especialmente los sindicatos dominados por hombres, y las políticas de empleo adoptadas por el Estado y los empleadores también han contribuido a la segregación de género de las profesiones (Cheng y Hsiung,

1998; Seguino, 1997). Por ejemplo, los anuncios de empleo específicos de género pueden impedir que las mujeres consigan trabajos cualificados mejor remunerados (Berik, 2005). Sin embargo, la proporción de empleo de las mujeres en la manufactura con uso intensivo de mano de obra solo aumenta si el productor piensa que las mujeres cumplen los requisitos necesarios para el trabajo: dicho con otras palabras, lo que importa no es la veracidad de los estereotipos, sino si los

empleadores creen en ellos (Caraway, 2007, como se cita en Tejani y Milberg, 2010).

Que los estereotipos y las normas de género tienen un peso enorme en las decisiones de contratación se desprende claramente del hecho de que las mujeres no son la fuente preferida de trabajo cuando las industrias se modernizan para pasar a una producción de valor añadido más alto. Esto ha llevado a las tendencias de desfeminización en la manufactura, con inclusión de sectores con uso intensivo de mano de obra femenina, como las prendas de vestir y artículos textiles, por ejemplo en las economías "Tigre" del Sudeste Asiático (Barrientos *et al.*, 2004). En la Sección 2.5 analizaremos con mayor detenimiento el caso de la provincia china de Taiwán. El estrechamiento de la brecha de género también puede ser otra razón de la caída de la demanda relativa de mano de obra femenina y la consecuente desfeminización, como ocurrió en la República de Corea.

2.3 Competitividad de las exportaciones y crecimiento económico

La creciente competitividad de las exportaciones podría estimular en última instancia el crecimiento económico. Hay diferentes canales que relacionan el crecimiento de las exportaciones con el crecimiento económico. En primer lugar, los ingresos de las exportaciones permiten tener acceso a importaciones de bienes intermedios y bienes de capital que incorporan nuevas tecnologías y permiten economías de escala⁶² y especialización; estos factores aumentan la productividad agregada y, por lo tanto, la producción final. Se pueden dedicar los ingresos provenientes de las exportaciones, por ejemplo, a la investigación y desarrollo (I+D). Como se perfila en Barro (1996), los avances tecnológicos resultantes de la actividad I+D ayudan a mantener las tasas de crecimiento positivas a largo plazo. Sin embargo, según lo ilustrado por Romer (1990), para absorber las nuevas tecnologías es necesario que el país tenga una gran reserva de capital humano (es decir, mano de obra cualificada y con estudios), así como una estructura comercial basada en las importaciones de bienes intermedios y bienes de capital que pueda dar lugar a efectos de contagio tecnológicos en el crecimiento de la

productividad y la producción.⁶³ Si se mantienen estas condiciones, las exportaciones podrían estimular todavía más el crecimiento económico. En segundo lugar, los ingresos de las empresas de exportación aumentan la disponibilidad de capital para la inversión. Como sostuvieron Ertürk y Çağatay (1995), si se asigna una cantidad más pequeña de ingresos de las empresas a pagar el trabajo femenino, podrían asignarse más recursos a la acumulación de capital y por lo tanto a las inversiones, que son uno de los principales motores del crecimiento económico (Alesina y Perotti, 1996).

Además, también se considera que las políticas macroeconómicas que promueven la apertura del comercio impulsan el crecimiento. De hecho, se aduce que la apertura económica contribuye a generar un entorno económico competitivo, a promover la asignación eficiente de los recursos y, por tanto, a mejorar la producción por trabajador (Seguino, 2000).⁶⁴ Se han observado estas características en la mayoría de los países en desarrollo que han confiado en gran medida en la demanda extranjera como estrategia de crecimiento (Seguino, 2010; Berik, 2005).

2.4 La insostenibilidad de una estrategia de exportación basada en la desigualdad de género

Aunque las diferencias salariales de género han sido un elemento fundamental de la competitividad que han conseguido algunos países en desarrollo en las exportaciones con uso intensivo de mano de obra, no es una estrategia sostenible a largo plazo. Por ejemplo, si todos los países adoptan esta estrategia, podría afectar de manera negativa a sus relaciones de intercambio con países exportadores con uso intensivo de capital (Çağatay, 2001). En el Recuadro 14 se analiza el efecto negativo sobre las relaciones de intercambio que tienen las desigualdades de género en los salarios. Además, la dependencia de la desigualdad de género viola las normas internacionales del trabajo establecidas por los convenios de la OIT sobre igualdad de remuneración o sobre discriminación, entre otros,⁶⁵ y también plantea problemas desde una perspectiva de derechos humanos.

Recuadro 14

La brecha salarial de género y las relaciones de intercambio

Osterreich (2007) investigó los efectos que tienen los mercados laborales segregados por género en las relaciones de intercambio y demostró que la brecha salarial de género se relaciona en términos negativos con la relación de intercambio de productos manufacturados en países semiindustrializados. Es decir, que mayores diferencias salariales de género dan lugar a precios más bajos de exportación y a un deterioro de las relaciones de intercambio. Esto, a su vez, afecta negativamente al país en el sentido de que puede comprar menos importaciones, sean cuales sean sus exportaciones.

Se entiende por relaciones de intercambio el precio relativo de las exportaciones de un país en términos de sus importaciones, y se calcula como el cociente de los precios de exportación divididos por los precios de importación. En su trabajo pionero, Prebisch (1950) y Singer (1950) sostuvieron que, en el caso de las economías exportadoras de materias primas, principalmente países en desarrollo, las relaciones de intercambio tienden a deteriorarse, dado que los precios de las exportaciones de materias primas bajan respecto a los precios de los productos manufacturados más sofisticados importados de los países desarrollados. En el decenio de los 70 y de los 80, sin embargo, algunos países recientemente industrializados (PRI)⁶⁶ lograron un nivel importante de industrialización y empezaron a exportar igualmente productos manufacturados. Las relaciones de intercambio de estos países se vieron muy influenciadas por los precios relativos de sus exportaciones de productos manufacturados frente a sus importaciones de productos manufacturados de las economías desarrolladas. A pesar del cambio en la estructura de las exportaciones de los PRI, las pruebas indican que la hipótesis de Prebisch-Singer sigue siendo válida: los productos manufacturados exportados por estos países son, a menudo, de peor calidad en cuanto a sofisticación tecnológica (Lall, 2000) que los producidos en las economías industrializadas avanzadas y, por lo tanto, consiguen precios más bajos. Así pues, las relaciones de intercambio de los PRI siguen siendo desfavorables para esos países. Como afirma Osterreich, la brecha salarial de género solo contribuirá a aumentar este fenómeno.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

Además, aunque muchos países han ratificado los principales convenios laborales de la OIT⁶⁷ sobre discriminación, igualdad de remuneración, libertad de asociación y negociación colectiva, sigue existiendo una gran brecha entre la política y la práctica. Es fundamental que los países hagan cumplir y vigilen las normas del trabajo con mayor eficacia para evitar la discriminación contra la mujer. Sin embargo, es preciso dar un empujón mundial a la aplicación de estas normas para evitar la fuga de capitales y la reubicación de empresas como método para eludir los costos laborales. Como han subrayado algunos autores, hay una "vía lenta" para conseguir competitividad internacional que se caracteriza por el recorte de los costos, políticas sociales limitadas y desacuerdos entre trabajadores y directivos, y una "vía rápida" caracterizada por un alto crecimiento de la productividad, salarios más altos, negociación colectiva y protección social efectiva (Milberg y Houston, 2005). De hecho, los autores constatan que un mayor gasto social y relaciones de colaboración entre los trabajadores y los directivos no están sistemáticamente relacionados con un mal desempeño a nivel internacional. Esto indica que los países pueden utilizar una combinación de políticas progresistas para asegurar que la "modernización económica" da lugar a una "mejora social", que se define en términos generales como cambios oportunos en el empleo y los salarios, así como en relación con las normas del trabajo.⁶⁸

Además, es muy probable que la evolución de las normas sociales y las tradiciones en paralelo al desarrollo económico dé lugar a desigualdades de género cada vez más inaceptables con el transcurso del tiempo: las desigualdades podrán entonces convertirse en una fuente de conflicto social y desestabilizar el entorno social y económico de los países en cuestión. El entorno social que caracteriza a algunas economías en desarrollo (por ejemplo, la provincia china de Taiwán y la República de Corea) podría haber evitado el conflicto social por los salarios bajos (Hsiung, 1996). Aunque en la República de Corea las mujeres participaron en las protestas contra sus bajos salarios y sus condiciones de trabajo en el decenio de los 80, que condujo a una subida general de los salarios, también contribuyó a la deslocalización de la producción con uso intensivo de mano de obra a países con costos de mano de obra más bajos en detrimento de los trabajadores no cualificados, con inclusión de las mujeres (Murayama y Yokota, 2008).

Por último, las desigualdades de género pueden reducir el atractivo de los productos para los consumidores en los mercados de destino.⁶⁹ Puede ser disuasorio para los consumidores de los países importadores que presten atención a las normas del trabajo y otros parámetros éticos adoptados en el proceso de manufactura comprar artículos que reflejan condiciones de trabajo

indecorosas, con inclusión de la discriminación de género. Es decir, una estrategia que de hecho está basada en la desigualdad de género, aunque esté dirigida a estimular el crecimiento y desarrollo, puede no ser deseable ni sostenible.

2.5 Estudio de caso de la provincia china de Taiwán: Cómo aprovechar las desigualdades de género para lograr una ventaja competitiva⁷⁰

A continuación, presentamos la experiencia nacional de la provincia china de Taiwán, una economía muy abierta donde se produjo una mayor competitividad de las exportaciones simultáneamente con un aumento de la brecha salarial de género.

A principios del decenio de los 60, la mayoría de la mano de obra de la provincia china de Taiwán trabajaba en la agricultura. Durante los tres decenios siguientes, el país aplicó una estrategia de crecimiento de tres etapas basada en la expansión de sus exportaciones. En la primera etapa, esta estrategia liderada por las exportaciones dependía de la manufactura con uso intensivo de mano de obra; en la segunda etapa, se desarrollaron sectores con uso intensivo de capital/tecnología, y se mejoró la calidad de los productos para mantener la competitividad internacional del país. Durante la tercera etapa (a partir de mediados del decenio de los 80 en adelante), las grandes empresas que explotaban industrias de alta tecnología comenzaron a buscar trabajadores más cualificados para adoptar las nuevas tecnologías y se produjo un proceso de "reestructuración del trabajo". Estas políticas estimularon el crecimiento del país en la medida prevista pero coincidieron con un cambio drástico de los patrones de empleo, especialmente en el caso de las mujeres.

2.5.1 Consecuencias para las mujeres como trabajadoras asalariadas

En la primera etapa de la estrategia de crecimiento orientada a las exportaciones del país a partir del decenio de los años 60, las mujeres constituyeron mano de obra barata y poco cualificada para la manufactura de exportación. Esto dio lugar a desigualdades de ingresos por géneros que persistieron a lo largo de los años 80 y principios de los años 90 (Berik, 2005). A mediados de los años 70, las mujeres representaban cerca del 80 por ciento de la población activa total en las zonas de elaboración para la exportación. Las fábricas que producían para la exportación contrataban a mujeres en los centros de enseñanza, recortando así sus estudios, y en zonas rurales. Además, las ofertas de empleo

con restricciones específicas de género impidieron a las mujeres conseguir puestos cualificados bien remunerados; también se las excluyó del acceso a la formación (Berik, 2005). Los salarios iniciales de las mujeres eran entre un 10 y un 30 por ciento más bajos que los de los hombres que trabajaban en la misma ocupación. En los años 60, los sectores de manufactura con uso intensivo de mano de obra del país recurrieron a un grupo enorme de mujeres solteras mal remuneradas y poco cualificadas para alimentar la fase con uso intensivo de mano de obra de la industrialización liderada por las exportaciones.

A pesar del aumento de las tasas de empleo femenino, la desigualdad de salarios entre los géneros, así como la segregación de las mujeres en empleos no cualificados, persistieron en la provincia china de Taiwán a lo largo de los años 60. Más adelante en el decenio de los 70, también se animó a las mujeres casadas a entrar en el mercado de trabajo de la manufactura a través de programas que promovían su inclusión en el empleo mediante la concesión de condiciones flexibles de trabajo que les permitían conciliar sus tareas domésticas (Chu, 2002).

La provincia china de Taiwán comenzó a moverse hacia la segunda etapa de su estrategia liderada por las exportaciones a finales del decenio de los 70. Este fue el comienzo de una transformación progresiva de la base productiva del país, que pasó de productos de manufactura a productos de alta tecnología, lo que supuso que las empresas empezaron a buscar cualificaciones más altas. Sin embargo, las anteriores prácticas de contratación impidieron a las mujeres adquirir las cualificaciones necesarias para entrar en las empresas de alta tecnología y aprovechar mejores oportunidades de empleo. Como comentamos en la Sección 2.2, las normas de género que identificaban a las mujeres con actividades de uso intensivo mano de obra también les impidieron obtener empleos en sectores con uso intensivo de capital. A partir de mediados del decenio de los 80, la tercera etapa de la estrategia liderada por las exportaciones de la provincia china de Taiwán se caracterizó por la reubicación de empresas de Taiwán con uso intensivo de mano de obra en países con salarios más bajos. Este proceso desmanteló la mayor parte de la producción manufacturera con uso intensivo de mano de obra del país y las mujeres fueron quienes más sufrieron los despidos que se produjeron en el proceso: la disminución de la demanda de mano de obra femenina dio lugar a una disminución constante de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo y a un ensanchamiento de la brecha salarial de género.

2.5.2 Resumen

La Provincia china de Taiwán es, sin duda, uno de los ejemplos más notables y exitosos del modelo de crecimiento basado en las exportaciones. Las políticas industriales se orientaron a promover el crecimiento de las exportaciones de las empresas nacionales manteniendo precios bajos de exportación. Los productos de exportación baratos se basan, entre otros factores, en una mano de obra barata. En la Provincia china de Taiwán, esto se tradujo en un aumento de la demanda de mano de obra femenina, en particular jóvenes solteras que constituían una mano de obra poco calificada y mal remunerada.

A pesar del aumento del empleo femenino, los salarios de las mujeres siguieron siendo bajos en comparación con los de sus homólogos masculinos. Este fenómeno se debió, principalmente, a un exceso de oferta de mano de obra femenina y a la consiguiente aglomeración de mujeres en sectores de baja productividad. Al mismo tiempo, solo se aplicaron medidas limitadas para ofrecer a las mujeres salarios más altos o permitirles conseguir empleos más cualificados. Por lo tanto, existen pruebas de que el país recurrió a trabajadoras con bajos salarios para conseguir una ventaja competitiva en la producción manufacturera con uso intensivo de mano de obra en mercados extranjeros. Cuando la industria de Taiwán se modernizó y, en última instancia, se reubicó, se produjo una desfeminización de la mano de obra.

3 Las mujeres como creadoras modestas de ventajas competitivas

Ahora examinaremos por qué las mujeres siguen siendo infraconseguidoras de ventajas competitivas como empresarias a pequeña escala y productoras por cuenta propia.

3.1 Tres campos de desigualdad

En muchos países pobres, las mujeres participan en actividades de producción como empresarias a pequeña escala o productoras por cuenta propia. En la mayoría de los países en desarrollo, salvo en América Latina y el Caribe, las mujeres representan sistemáticamente una proporción inferior del empleo remunerado que los hombres (OIT, 2012). A nivel mundial, una proporción significativa de mujeres son trabajadoras por cuenta propia (25,5 por ciento), clasificadas por la OIT como pertenecientes a la categoría de empleo vulnerable, aunque en el África Subsahariana y en Asia meridional, las proporciones son mucho más altas, de cerca del 45 por ciento.⁷¹ Como señalamos en el Módulo

2, la mayoría de las empresas que son propiedad de mujeres son empresas pequeñas y orientadas a la "subsistencia" en lugar de estar "orientadas a la acumulación" (Kabeer, 2012). En el África subsahariana, Hallward-Driemer (2011, citado en Kabeer, 2012) constató que las empresas propiedad de mujeres se concentraban en industrias de valor añadido más bajo, como prendas de vestir y procesamiento de alimentos, en comparación con las empresas propiedad de hombres que se dedicaban a actividades metalúrgicas y de manufactura. El autor constató que la naturaleza informal de las empresas propiedad de mujeres daba lugar a que su productividad fuese más baja en comparación con las empresas propiedad de hombres, aunque la pregunta persistente es ¿por qué las empresas de mujeres siguen siendo informales?

Ya tenemos algunas nociones de los distintos tipos de discriminación que afrontan las mujeres como consecuencia de las normas patriarcales, tradiciones y normas consuetudinarias. Esta discriminación da lugar a desigualdades que han sido clasificadas en tres campos (proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005):⁷²

- (a) **Capacidades.** En los países pobres, las deficiencias de salud y nutrición tienden a tener un impacto desproporcionado en las mujeres (véase, por ejemplo, el caso del África subsahariana, donde, en 2003, el 57 por ciento de todos los adultos seropositivos eran mujeres (OIT, 2004)). Aunque se ha salvado la brecha de la educación primaria en muchos países en desarrollo,⁷³ las mujeres todavía tienen poco acceso a la formación técnica y profesional. En muchos países de bajos ingresos, las familias a menudo prefieren enviar a los niños a la escuela mientras que generalmente se casa a las niñas a temprana edad y se restringen sus funciones sociales como madres y cuidadoras. Las mujeres afrontan importantes limitaciones de tiempo⁷⁴ y movilidad que afectan a su capacidad de participar plenamente en el trabajo formal, ya que generalmente son responsables únicas de las tareas domésticas. Esta "pobreza de tiempo" también tiene repercusiones en su salud, ya que pueden dedicar poco tiempo al descanso y al ocio.
- (b) **Acceso a recursos y oportunidades.** Existen muchas pruebas de que las mujeres productoras de los países pobres tienden a sufrir:
- restricciones en la propiedad de la tierra;
 - escaso control sobre sus ingresos;
 - acceso limitado a recursos financieros y de crédito externo y, por lo tanto, insuficiente flujo de dinero en efectivo para comprar

- insumos agrícolas o expandir sus negocios;
 - insuficiente acceso a servicios de extensión (por ejemplo, en formación);⁷⁵
 - acceso limitado a procesamiento y almacenamiento básico de productos perecederos;
 - mala calidad de las infraestructuras de transporte público para comercializar sus productos;
 - limitaciones de logística, añadidas a los problemas de transporte.
- (c) **Seguridad.** Las mujeres suelen tener que hacer frente a la violencia de género de los miembros masculinos en la familia, las zonas de conflicto y el mercado laboral. Por ejemplo, un estudio sobre mujeres comerciantes transfronterizas en Liberia constató que el 37 por ciento de las encuestadas había sufrido violencia de tipo sexual en los cruces fronterizos, y que el 15 por ciento informó de que habían sido violadas o forzadas a mantener sexo a cambio de favores (Randriamaro y Budelender, 2008, en UNECA *et al.*, 2010). En una encuesta entre los comerciantes transfronterizos realizada en 2010 en los puestos de frontera entre la República Democrática del Congo, Rwanda y Uganda se constató que el 54 por ciento de las encuestadas había sido víctima de actos de violencia, amenazas y

acoso sexual, que el 38 por ciento había sufrido comportamientos groseros, malos tratos verbales e insultos, y que el 85 por ciento había sido obligado a pagar sobornos (Banco Mundial, 2013).

Hay razones intrínsecas por las que es necesario abordar y resolver estas desigualdades. Además, es necesario resolverlas porque tienen un impacto negativo sobre las posibilidades de las mujeres de obtener ingresos. Por ejemplo, las mujeres que son empresarias a pequeña escala a menudo no tienen acceso a capital, formación, redes de mercado y mejores técnicas de producción (Kabeer, 2012). Cuando se liberaliza el comercio, a menudo son incapaces de aumentar la producción y aprovechar los mercados de exportación, como se explica en el Módulo 2. En la agricultura, las mujeres permanecen ligadas a la agricultura de subsistencia con poco valor añadido y bajos ingresos. Esto, a su vez, puede afectar a la competitividad de las exportaciones del sector donde trabajan las mujeres, si se trata de un sector con uso intensivo de mano de obra femenina. Dicho de otro modo, la respuesta de las exportaciones como consecuencia de la liberalización del comercio podría ser mayor si se resolviesen los obstáculos que impiden a las mujeres empresarias y productoras lograr capacidad de exportación.

Recuadro 15

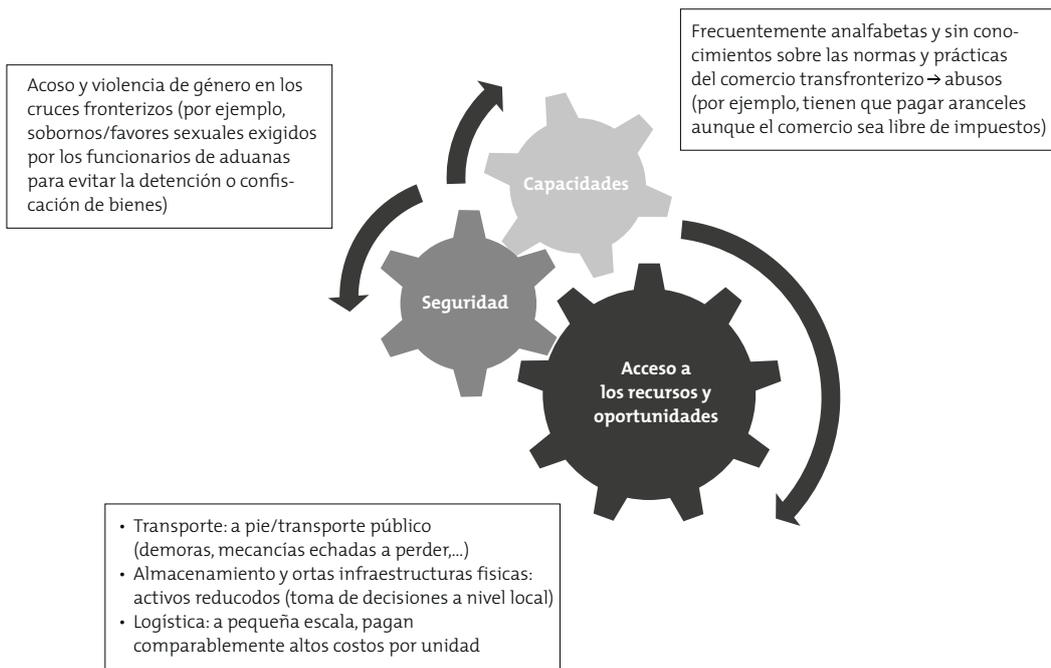
Tres campos de desigualdad: las mujeres como comerciantes informales transfronterizas

Las mujeres comerciantes de África afrontan obstáculos similares a los que afrontan las mujeres en el sector agrícola. Existen restricciones específicas de género en las tres áreas descritas anteriormente: capacidades (especialmente estudios y salud), acceso a recursos y oportunidades, y seguridad. En cuanto a las capacidades, las mujeres comerciantes informales a menudo son analfabetas o tienen poca información y conocimientos sobre las normas y procedimientos del comercio transfronterizo, lo que puede dar lugar a abusos. Por ejemplo, siguen pagando aranceles incluso cuando el comercio con los países vecinos es libre de impuestos o siguen utilizando rutas ilegales para mover mercancías a través de las fronteras (Higgins, 2012). Las desigualdades de género en el acceso a los recursos productivos comprenden muchas dimensiones diferentes, entre otras: (a) Las mujeres tienen que caminar o depender del transporte público para llevar sus productos al mercado en comparación con los hombres. Dada la mala calidad de las infraestructuras de transporte público, esto da lugar a retrasos, pérdidas de días de mercado y productos perecederos, y, por lo tanto, un aumento de los costos de transacción y de las desventajas competitivas (Higgins, 2012). (b) Las mujeres sufren limitaciones logísticas que se traducen en mayores costos por unidad de los servicios logísticos (por ejemplo, una mujer sola no puede llenar un contenedor). (c) Las mujeres apenas pueden obtener créditos para adquirir bienes y revenderlos en la frontera, y dependen de sus propios y escasos ahorros para financiarse a sí mismas, lo que limita seriamente sus posibilidades de expansión. (d) Las mujeres tienen pocas oportunidades para asistir a cursos de formación a fin de mejorar sus habilidades comerciales, dado que dedican su tiempo al comercio y al cuidado del hogar, con poco tiempo para otras actividades. La vulnerabilidad a la violencia y los conflictos (la restricción de su seguridad) es otro aspecto de los desafíos específicos de género que afrontan las comerciantes informales transfronterizas. Las mujeres comerciantes están particularmente expuestas a la violencia de género en los cruces fronterizos. Por ejemplo, solicitudes de favores sexuales por parte de los funcionarios de aduanas, que tienden a ser hombres, para evitar la detención o confiscación de bienes (Higgins, 2012; Brenton *et al.*, s.f.). Frecuentemente se pide a las mujeres que paguen sobornos a los funcionarios.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD, basado en Higgins (2012) y Brenton *et al.* (s.f.).

Gráfico 5

Los múltiples problemas que afrontan las comerciantes informales transfronterizas



Fuente: Secretaría de la UNCTAD, basado en Higgings (2012) y Brenton *et al.* (n.d.).

Ahora utilizaremos estudios de caso para documentar el prejuicio de género en países en desarrollo basados en la agricultura con el fin de ilustrar cómo dificulta el desempeño comercial de un país. Presentamos dos estudios de caso que tratan de mujeres que trabajan en diferentes sectores económicos, aumentando así la diversidad y matices del análisis. En primer lugar, nos fijamos en el caso de Gambia, un país donde la pesca es un sector dominado por las mujeres. Este estudio ilustra los obstáculos específicos de género que afrontan las mujeres como productoras por cuenta propia, y cómo estos obstáculos afectan a su desempeño y al desempeño del sector en su conjunto. En segundo lugar, examinamos el caso de Rwanda, donde las mujeres trabajan, sobre todo, en la agricultura de subsistencia y en el comercio informal transfronterizo. Esto nos da la oportunidad de examinar la manera en que las desigualdades de género limitan la capacidad de obtener ingresos de las mujeres como productoras y comerciantes transfronterizas informales, y de qué manera limitan la competitividad global de los dos sectores de la economía: la producción de alimentos básicos y el comercio informal transfronterizo. También examinaremos algunas medidas políticas que podrían resolver estas desigualdades en cada caso.

3.2 Estudio de caso del sector pesquero de

Gambia: ¿Cómo puede exacerbar la política comercial la desigualdad de género?⁷⁶

En Gambia, la agricultura, la silvicultura y la pesca representan el 30 por ciento del PIB y más

del 70 por ciento del empleo. También son los sectores donde están concentrados los pobres, dado que los cabezas de familia que trabajan en los sectores de la agricultura y la pesca exhiben tasas más altas de pobreza en comparación con los cabezas de familia que trabajan en otros sectores. En 2010, el 48,9 por ciento de la población vivía por debajo de 1,25 dólares al día del umbral de pobreza.

Gambia goza de recursos pesqueros ricos tanto en términos de abundancia como de diversidad de especies, lo que hace que la pesca sea un sector con gran potencial para el desarrollo socioeconómico, si se gestionan de manera sostenible los recursos pesqueros. El sector pesquero consta de un subsector artesanal y de un subsector industrial.

El subsector artesanal es, con diferencia, el sector dominante, pues representa el 90 por ciento del consumo total nacional de la pesca y abastece cerca del 80 por ciento de los insumos de pescados a las plantas industriales de procesamiento de pescado. Se estima que este subsector da trabajo, directa o indirectamente, a unas 25.000–30.000 personas y que contribuye a la subsistencia de unas 200.000 personas.

El subsector industrial utiliza sistemas de producción y procesamiento de alto costo, y se concentra a lo largo de la costa atlántica. La pesca industrial solo representa el 10 por ciento del consumo total nacional de la pesca y un 20 por ciento estimado

del pescado procesado a nivel local. Esto es debido a que más del 90 por ciento de los buques pesqueros que operan legalmente en aguas de Gambia son de propiedad extranjera y desembarcan sus capturas en el extranjero. El subsector también incluye plantas de la fase avanzada de procesamiento del pescado: principalmente suministradas por las capturas artesanales.

La dinamización del sector de la pesca y, en particular, del procesamiento del pescado orientado a la exportación puede ser una manera de paliar la pobreza y de proporcionar más oportunidades de empleo a las mujeres no cualificadas de la fase avanzada del sector de la pesca. Sin embargo, esta opción política también puede dar lugar a una mayor polarización y exclusión social en términos de género si no se tienen en cuenta los patrones de género existentes en el empleo.

3.2.1 Los patrones de género en el empleo y sus implicaciones para el comercio

Los patrones del empleo en el sector de la pesca de Gambia están muy diferenciados por género. La primera distinción importante de género se puede establecer entre las actividades de la fase inicial (la pesca según una definición restrictiva, es decir, la captura o cría de peces) y las actividades de la fase avanzada (distribución y procesamiento del pescado). El sector de las capturas está fundamentalmente dominado por los hombres, aunque las mujeres están presentes en algunos subsectores (los recolectores de ostras y berberechos son principalmente mujeres). Las mujeres tienden a estar suprarrepresentadas en las actividades de la fase avanzada: un 80 por ciento estimado de los procesadores de pescado y un 50 por ciento de los comerciantes de pescado son mujeres.

En segundo lugar, en el seno de las actividades de la fase avanzada, los hombres y las mujeres tienden a producir productos bastante diferentes, trabajan en diferentes escalas y suministran diferentes mercados. Esto da lugar a patrones comerciales muy específicos de género en toda la cadena. Para simplificar, las mujeres tienden a trabajar en una escala relativamente pequeña y son las principales distribuidoras en la comercialización interna de productos de la pesca frescos y curados. Los hombres tienden a trabajar en una escala más grande y, frecuentemente, participan en el comercio a distancia o las exportaciones, donde los márgenes de beneficios son más altos. Del mismo modo, los proveedores a gran escala de pescado fresco a las fábricas de procesamiento para la exportación a los mercados de ultramar (principalmente la Unión Europea) suelen ser hombres.

La modernización del segmento de la cadena orientado a la exportación beneficiará a los hombres que ya dominan este comercio y excluirá a las mujeres que son vendedoras de pescado fresco y curado a nivel interno. Sus suministros de pescado fresco también pueden ponerse en peligro debido a una mayor demanda. Asimismo, la modernización puede magnificar las divisiones existentes entre los comerciantes a gran escala y a pequeña escala, salvo que se establezcan medidas correctoras específicas para resolver esta división del trabajo por géneros.

Esta división del trabajo refleja unas funciones sociales profundamente enraizadas; en particular, las limitaciones de tiempo y movilidad que afrontan las mujeres como principales cuidadoras. Se trata de una cuestión de estructuras e instituciones sociales, culturales y biológicas. Sin embargo, la situación también refleja prejuicios de género en el acceso y control de los recursos, que a su vez reflejan deficiencias que dependen del mercado y la gestión. Por ejemplo, las observaciones de puntos de atraque seleccionados han demostrado que las mujeres no disfrutaban de las mismas condiciones de acceso a las instalaciones administradas por la comunidad: las mujeres suelen ocupar unidades (casas de ahumados, puestos de secado, etc.) que necesitan rehabilitación por las que pagan un alquiler sin recibir, prácticamente, ningún servicio. Al igual que en otros contextos, la tendencia general parece ser que las mujeres reciban activos "reducidos", mientras que los sectores que atraen inversiones tienden a "desfeminizarse". Independientemente de su papel, las mujeres luchan constantemente por mantener su posición en el sector de la pesca. Las mujeres que descargan el pescado de las canoas y lo llevan a los mercados locales cada vez compiten más con los hombres que son más rápidos y más capaces en estas tareas, porque están mejor equipados (los hombres pueden permitirse carretillas mientras que las mujeres solo pueden permitirse espuestas que se colocan sobre la cabeza). Por consiguiente, las mujeres corren el riesgo de ser expulsadas del negocio y de perder una importante fuente de ingresos. Las mujeres que procesan el pescado no tienen acceso a tecnologías de alto nivel y manejan métodos rudimentarios, lo que reduce su productividad. Las mujeres comerciantes frecuentemente pierden parte de su producto durante el transporte al mercado local debido a sistemas de almacenamiento de mala calidad y, de esta manera, sufren importantes pérdidas financieras.

3.2.2 Resumen

El estudio de caso de Gambia demuestra que las medidas de política comercial para dinamizar un

sector pueden excluir a las mujeres y dar lugar a una mayor polarización social si no se tienen en cuenta los patrones de género existentes en el empleo. Entre las medidas para ayudar a las mujeres a aumentar su productividad cabe mencionar: asegurar que tengan acceso al crédito y recursos financieros, infraestructuras e instalaciones de alta tecnología o calidad superior, formación en materia de cadena de valor del pescado y en gestión de pequeñas empresas, así como higiene y comercialización de productos alimenticios. Con el fin de garantizar que las mujeres tengan acceso a instalaciones modernas, también se pueden introducir cuotas y procedimientos de reclamaciones informales.

Se pueden desarrollar los nichos de productos de alto valor en los mercados pesqueros que pueden generar valor añadido para las mujeres, por ejemplo la cría del camarón y de la ostra, para la exportación a segmentos del mercado europeo. También se pueden examinar métodos para desarrollar las actividades comerciales de mayor escala de las mujeres, como el servicio de hoteles y restaurantes, aunque para este fin se precisa más capital de trabajo y mejor flujo de dinero en efectivo.

Las iniciativas encaminadas a identificar y abordar las limitaciones de género también tendrían importantes efectos de mitigación de la pobreza, dado que el pescado y los productos pesqueros representan la principal fuente de proteína para la mayoría de la población. Puesto que el sector pesquero está formado, en gran parte, por trabajadoras por cuenta propia, se puede lograr que el sector crezca simplemente resolviendo los obstáculos que afrontan las mujeres en el desarrollo de sus propios negocios.

Las mujeres en el sector industrial podrían beneficiarse de condiciones de trabajo flexibles para conciliar las necesidades familiares, así como de medidas de formación en materia de manejo y procesamiento de pescado. Por último, también se necesitan estudios sobre las consecuencias para la salud del trabajo en el sector pesquero y las medidas correctivas resultantes para mejorar el bienestar de las mujeres.

3.3 Estudio de caso del sector agrícola en Rwanda: la desigualdad de género como una barrera para el crecimiento⁷⁷

El notable crecimiento de la economía de Rwanda llega después de un largo y prolongado conflicto y de un genocidio que acabó con miles de vidas, diezmó la economía y empobreció gravemente a la población. En el período posterior al conflicto,

Rwanda tuvo bastante éxito en la reconstrucción de sus infraestructuras económicas y sociales. El país también logró avances en la paliación de la pobreza: según los datos de 2012 del Instituto Nacional de Estadística, en 2010–2011, la tasa de pobreza⁷⁸ descendió al 44,9 por ciento en comparación con la tasa del 58,9 por ciento del período 2000–2001. Del mismo modo, el índice de recuento de la pobreza de 1,25 dólares diarios descendió, pasando del 74,5 por ciento de la población en 2000 al 63,2 por ciento en 2011.⁷⁹

Rwanda ha emprendido con firmeza una reconstrucción posterior al conflicto con integración de la perspectiva de género y es un ejemplo de éxito de la integración de las consideraciones de género en los programas públicos y la legislación nacional, así como en los planes y estrategias que forman el marco de desarrollo del país. En su intento de convertirse en una nación más próspera y competitiva, Rwanda ha reconocido que es importante que las mujeres participen y ha hecho hincapié en la igualdad de género. En 2008, se convirtió en el primer país de la historia que tenía más miembros femeninos que masculinos en su Parlamento. En la actualidad, las mujeres ocupan el 63,8 por ciento de los escaños de la Cámara Baja y el 38,5 por ciento en la Cámara Alta (Unión Interparlamentaria, 2014). Además, Rwanda ha logrado avances impresionantes en el nivel educativo de la población en general y de las mujeres en particular: la matrícula en educación primaria de niñas en el grupo de edad pertinente ascendió al 98 por ciento en 2012, superior a la de los niños. Sin embargo, queda mucho por hacer, particularmente con respecto al acceso a bienes y recursos económicos, especialmente para las mujeres de zonas rurales (UNCTAD, 2014b). Estas brechas se traducen en desventajas competitivas importantes para las mujeres y tienden a afectar a la competitividad de los sectores con uso intensivo de mano de obra femenina. A continuación, figuran dos ejemplos.

3.3.1 Las mujeres en la agricultura: Prejuicios de género en el acceso a los recursos productivos

A pesar de la limitada disponibilidad de tierras cultivables, se puede definir a Rwanda como una economía basada en la agricultura: el sector emplea a más del 70 por ciento de la población y representa la principal fuente de ingresos de la mayoría de la población. Las actividades agropecuarias se basan principalmente en la producción de alimentos de subsistencia aunque Rwanda exporta té y café; estas exportaciones representaron el 40 por ciento de los beneficios totales de la exportación en 2012. Una de las formas en que

Rwanda podría lograr su crecimiento económico podría ser modernizar y dinamizar su sector agrícola, tanto el componente orientado a la exportación como el segmento tradicional. Sin embargo, hay limitaciones que impiden la expansión de la agricultura.

Más de ocho de cada diez trabajadoras trabajan en la agricultura: como trabajadoras familiares no remuneradas, trabajadoras asalariadas ocasionales o agricultoras por cuenta propia. Las mujeres participan en la producción de alimentos básicos de subsistencia en mayor medida que los hombres. Por lo tanto, el desarrollo de la agricultura depende en gran medida de la capacidad que tenga la mujer de participar de manera efectiva en la producción y comercialización. Existen muchas disparidades de género en el sector agrícola, entre otras: el hecho de que las mujeres apenas controlan la tierra debido a las tradiciones y leyes consuetudinarias que privilegian a los hombres como dueños de activos (por ejemplo, los ingresos) y designan a las mujeres como responsables del hogar; los altos y persistentes niveles de analfabetismo entre las mujeres de zonas rurales, que son comparativamente más altos que los de los hombres (el 62,4 por ciento de las mujeres de zonas rurales que son cabeza de familia no saben leer o escribir, en comparación con el 28,7 de hombres que son cabeza de familia); o los problemas que tienen las mujeres de zonas rurales para obtener crédito. Las mujeres de zonas rurales de Rwanda a menudo carecen de las garantías necesarias para obtener un crédito, así como de capacidad para articular un plan de negocios o completar un proceso de solicitud de préstamo, y, a menudo, no tienen conocimiento de los servicios de microcrédito disponibles. Las mujeres también tienen menos acceso a bienes duraderos (por ejemplo, radios, teléfonos móviles y bicicletas) que sus homólogos masculinos, lo que aumenta sus costos de transacción en el acceso a los mercados. Por ejemplo, esto afecta negativamente a las mujeres que trabajan en el sector de exportación del café, dado que la información de mercado se difunde por radio o teléfonos móviles, y las bicicletas representan un medio conveniente y rápido para el transporte de café a las estaciones de lavado. En Rwanda, como en muchos otros países en desarrollo, las mujeres tienen acceso limitado a los servicios de extensión y formación, que tienden a estar dominados por los hombres y no están diseñados para conciliar las limitaciones de tiempo de las mujeres. Por último, las cooperativas y organizaciones de mujeres tienden a estar peor organizadas y gestionadas.

Estos patrones son reforzados por las normas de género que coartan la capacidad de las mujeres de participar y aprovechar la economía de mercado,

por lo menos, en dos aspectos importantes: en primer lugar, la doble carga que tienen las mujeres de trabajo de cuidados no remunerado y de actividades productivas, que les quita mucho tiempo; y en segundo lugar, el poco control que tienen las mujeres sobre los ingresos, que afecta por ejemplo a su capacidad de ahorrar para emprender negocios. Además, la violencia de género, con inclusión de la violencia doméstica, sigue siendo un problema importante en Rwanda.

3.3.2 Las mujeres en el comercio transfronterizo

En Rwanda, como en todo el mundo, la mayoría de los comerciantes transfronterizos informales son mujeres. Los productos comercializados están formados por pescado y productos agrícolas básicos, así como productos textiles y tiendas de venta al por menor. En general, las mujeres comerciantes obtienen productos de su propia actividad de cultivo o compran los productos de pequeñas empresas locales. Normalmente, los bienes que se venden a través de los canales informales son más baratos que los que se venden a través del comercio formal. Por lo tanto, las actividades comerciales de las mujeres no solo les proporcionan ingresos, sino que también mantienen el sustento de muchas más personas, en particular su clientela pobre y las trabajadoras por cuenta propia. Por ejemplo, las mujeres que trabajan en actividades de sastrería que producen para el mercado local venden sus productos a las mujeres comerciantes, que luego los venden en otras partes. Además, las mujeres comerciantes a menudo explotan sus propios negocios, como tiendas de productos farmacéuticos, o trabajan en el procesamiento de productos básicos que compran para revenderlos.

3.3.3 Resumen

La agricultura en Rwanda es un sector dominado por las mujeres y consiste, sobre todo, en la producción a nivel de subsistencia. El desarrollo del sector agrícola pasa por cambiar su orientación hacia un mayor valor añadido y una producción orientada a la exportación. A pesar de que Rwanda no tiene muchas tierras cultivables, tiene potencial para que el sector agrícola crezca, sobre todo si las mujeres cuentan con los recursos y las herramientas necesarios para hacerlo. Un ámbito importante de intervención es conseguir que las mujeres tengan más seguridad sobre las tierras; en Rwanda ya se están tomando algunas medidas a este respecto, con inclusión de campañas de concienciación y sensibilización sobre los derechos de las mujeres a la tierra a nivel de las aldeas, así como formación impartida a los funcionarios públicos locales responsables de las tierras y del

desarrollo comunitario. En el proceso de registro y titularidad de la tierra, se precisa conciencia de género para asegurar la titularidad conjunta de la tierra y la asignación de tierras a los hogares encabezados por mujeres. También es importante que las mujeres tengan acceso a insumos y tecnologías básicas para mejorar la productividad de la tierra. Por ejemplo, bombas de presión de agua y herramientas de cultivo como cortadoras, desmalezadoras y equipos de trilla y limpieza pueden ayudar a las mujeres a aumentar la productividad, así como a gestionar sus funciones como agricultoras y cuidadoras reduciendo su carga de tiempo. Los servicios de asesoramiento y extensión en prácticas de cultivo y gestión de insumos deben tener en cuenta las limitaciones de tiempo que tienen las mujeres y su poco acceso a las TIC. También es necesario aumentar el equilibrio de género entre los funcionarios de extensión agrícola y los agrónomos.

Además, se puede mejorar de manera considerable el acceso de las mujeres a los mercados con medidas como el fortalecimiento de las cooperativas existentes y las asociaciones de mujeres a través de medidas de creación de capacidad y su vinculación con redes de distribución de insumos, instalaciones para después de la cosecha y canales de comercialización. Los contratos públicos (por ejemplo, los programas de comedores escolares, los servicios de restauración para la administración pública) podrían ofrecer oportunidades para alimentos procesados localmente por mujeres. Estas medidas también pueden potenciar la seguridad alimentaria de los pobres, dado que la mayor parte de las mujeres son agricultoras de subsistencia.

Una forma de empoderar a los comerciantes transfronterizos informales de Rwanda en sus actividades cotidianas podría ser impartiendo cursos sobre sus derechos y obligaciones. Además, la creación de equilibrio de género entre los funcionarios de aduanas y la organización de cursos de sensibilización de género podrían contribuir a reducir el acoso de género en los cruces fronterizos. La reducción de la burocracia en los procedimientos de despacho de aduanas exigidos a los comerciantes transfronterizos puede mejorar la eficiencia y ofrecer incentivos a la expansión. Al igual que en la agricultura, la promoción de cooperativas entre mujeres comerciantes puede reducir los riesgos y costos de estos trabajadores informales.

Las limitaciones específicas de género que afectan a las mujeres de Rwanda tienen repercusiones negativas en su capacidad de expandir su producción de bienes agrícolas y actividades

comerciales e ingresos. Esto a su vez limita el desempeño de los sectores agrícolas y comerciales en su conjunto. Se necesitan medidas específicas de género para eliminar estos obstáculos y liberar el potencial de las mujeres como productoras agrícolas y comerciantes, del que, a su vez, se puede esperar que aumente el crecimiento de los correspondientes sectores en los que trabajan.

4 Conclusión

En este módulo, hemos visto de qué manera la desigualdad de género puede configurar la competitividad internacional de un país. Hemos visto que es más probable que las mujeres sean fuentes de ventaja competitiva en su función de trabajadoras asalariadas, trabajadoras a domicilio y trabajadoras familiares no remuneradas, que seguidoras de la ventaja competitiva como dueñas de empresas y productoras por cuenta propia. La existencia de una brecha salarial de género casi universal ha convertido a las mujeres en una población activa atractiva para mantener bajos los costos laborales, especialmente en la producción para la exportación con uso intensivo de mano de obra, donde la competencia de precios es intensa. Al mismo tiempo, normas arraigadas sobre el trabajo "adecuado en función del género" y las "cualificaciones femeninas" han facilitado la entrada a gran escala de trabajadoras, sobre todo en el segmento de bajo de valor añadido de la producción para la exportación y no en otros. De esta manera, mientras que la mayor parte de las dimensiones de la desigualdad de género obstaculizan de manera indirecta el desempeño comercial, las desigualdades salariales parecen tener un impacto positivo en el crecimiento de las exportaciones (Çağatay, 2001; Seguino, 1997; UNCTAD, 2012). Una población activa femenina relativamente barata y flexible también ha sido importante para satisfacer los requisitos de la producción de las CVM donde la demanda tiende a ser volátil y los tiempos de entrega cortos. Los trabajadores a domicilio son, quizás, el grupo más vulnerable en este sentido y suelen soportar la mayoría de los riesgos de producción, con mala remuneración y poca seguridad.

Las desigualdades de género también frustran la producción y la productividad de las mujeres como trabajadoras por cuenta propia y les impiden convertirse en seguidoras de una ventaja competitiva. Esto a su vez impide el crecimiento del sector – si es un sector con uso intensivo de mano de obra femenina – y el desempeño exitoso de las exportaciones de la economía en su conjunto. Las desigualdades de género se encuentran en las dimensiones del acceso y control de los recursos, capacidades y seguridad. Por ejemplo, las mujeres poseen muy pocas tierras, muchas veces no controlan sus propios ingresos y

no tienen acceso a servicios financieros y otros servicios de asistencia que podrían ayudarles a expandir sus actividades productivas. En términos de capacidades, las mujeres suelen tener más problemas de salud y peor nutrición, bastante poco tiempo a su disposición y sufren obstáculos de movilidad que afectan a su posición como productoras. Por último, las mujeres son víctimas de diversas formas de violencia de género en distintos ciclos de su vida, en el seno de la familia y en el mercado laboral. Este tipo de violencia es

condenable por sí misma, aunque también tiene consecuencias en cuanto a la capacidad de las mujeres para ganarse la vida y, de hecho, expandir sus actividades económicas y prosperar.

Es preciso adoptar medidas políticas específicas para abordar estas desigualdades de género, al mismo tiempo que se diseñan políticas comerciales, o es probable que los prejuicios de género existentes se reproduzcan o incluso se agraven como consecuencia.

Ejercicios y preguntas que serán objeto de debate

1. Las empresas pueden importar conocimientos y tecnologías a través de la inversión extranjera directa (IED). En su opinión, ¿qué posibles repercusiones podría haber tenido una mayor IED en el sector manufacturero con uso intensivo de mano de obra en la provincia china de Taiwán? ¿Se podrían haber beneficiado las mujeres? En caso de que la respuesta sea afirmativa, ¿cómo?
2. ¿Qué tipo de políticas recomendaría a los gobiernos para superar la segregación de las mujeres en trabajos mal remunerados y poco cualificados? Explique los argumentos contra el uso de la desigualdad de género como herramienta para el crecimiento de las exportaciones.
3. En el decenio de los 90, las empresas de la provincia china de Taiwán comenzaron a trasladar la producción a países con costos laborales bajos. En su opinión, ¿qué implicaciones de género tiene este tipo de estrategia de reducción de costos en todos los países afectados?
4. Examine nuevamente el estudio de caso de Gambia. Explique de qué manera la superación de las limitaciones que sufren las mujeres en el sector pesquero podría mejorar la competitividad de las exportaciones del país. Recuerde que las mujeres de Gambia se concentran sobre todo en el sector de la pesca artesanal, que es el que está más orientado a nivel interno. En su opinión, ¿qué efectos tendrá en las mujeres que el sector exportador de pesca industrial sea el foco único de una estrategia de crecimiento impulsada por las exportaciones? ¿Qué posición tendrán las mujeres en este caso?
5. En el caso de Rwanda, ¿de qué manera afectan los obstáculos de género que sufren las mujeres como trabajadoras agrícolas y comerciantes informales transfronterizas al desempeño de las exportaciones de un país?
6. Como ya hemos visto, las mujeres de Rwanda también participan de manera activa en actividades de comercio informales. En su opinión, ¿qué efectos tendrá en el canal formal de comercio si el Gobierno de Rwanda aplica medidas para proteger y empoderar a las mujeres como comerciantes informales transfronterizas?
(Consejo: Recuerde que el comercio informal transfronterizo en el caso de Rwanda generalmente solo tiene lugar con países vecinos que tienen el mismo nivel de desarrollo que Rwanda.)
7. En su opinión, ¿cuáles son las principales limitaciones que sufren los países en desarrollo basados en la agricultura y las economías semiindustrializadas que dificultan el empoderamiento económico de las mujeres? ¿Qué semejanzas y diferencias tienen? ¿Cómo las abordaría si usted fuese un responsable de formulación de políticas?
8. En el caso de cada uno de los estudios de caso presentados, explique en detalle las áreas en que se sufre desigualdad de género.

ANEXO

El objetivo del presente anexo es proporcionar un breve resumen de algunos trabajos claves o innovadores que investigan el impacto de la desigualdad de género en las exportaciones o el crecimiento impulsado por las exportaciones con el fin de ilustrar las principales preocupaciones de los autores, el método utilizado y los principales resultados. El segundo volumen de este manual didáctico ofrecerá un resumen más detallado de los métodos empíricos utilizados para analizar los vínculos entre el género y el comercio.

A1 Seguino (1997)⁸⁰

Contexto

Este trabajo cubre la laguna existente en la literatura especializada sobre el papel que desempeña el género en el impulso del crecimiento de las exportaciones de la República de Corea. Hasta entonces, se explicaba el éxito económico de la República de Corea ya fuese como resultado de la liberalización del comercio y de políticas orientadas al mercado o como resultado de una política industrial eficaz, en función de la ideología teórica de los autores, sin prestar mucha atención al aspecto de género del proceso. El trabajo de Seguino es el primero en establecer un vínculo expreso entre la brecha salarial de género y el crecimiento de las exportaciones en la República de Corea y en demostrar de manera empírica este vínculo. En efecto, este trabajo destaca el papel fundamental que desempeña la desigualdad salarial de género en el proceso de crecimiento impulsado por las exportaciones.

El estudio también es importante por profundizar en las razones por las que la brecha salarial de género en la República de Corea se redujo ligeramente durante el período 1978–1989, a pesar de la alta demanda de mano de obra femenina. Se constata que la segregación de las mujeres en la producción con uso intensivo de mano de obra es importante.

El objetivo del análisis econométrico del trabajo es doble: en primer lugar, evaluar si la segregación de la mano de obra femenina en los sectores de exportación del país está vinculada a los salarios más bajos de las mujeres; y, en segundo lugar, proporcionar pruebas sobre el uso que se hace en la República de Corea de la mano de obra femenina poco remunerada como fuente de ventaja competitiva.

Datos y métodos

El análisis econométrico utiliza datos de series de tiempo de cortes transversales de dos dígitos y tres dígitos de la CIIU de la manufactura para el período 1978–1989 con el fin de responder a la primera pregunta de si la segregación de las mujeres en industrias exportadoras está vinculada a salarios más bajos. Los datos proceden de distintas fuentes: los ingresos mensuales son de la encuesta mensual de mano de obra del Ministerio de Trabajo de la República de Corea, los datos sobre el empleo provienen de la OIT y los datos sobre el valor añadido los publica el Banco de Corea y solo se utilizan en la ecuación ampliada.

Se examina esta cuestión con un análisis de la relación entre el salario relativo de una industria y la proporción de mujeres en esa industria, al mismo tiempo que se controlan otras variables pertinentes como los niveles de productividad. El modelo incluye una ecuación de salarios estándar y otra aumentada (donde el autor también controla el valor añadido).

La segunda pregunta empírica de si las diferencias salariales de género condujeron al crecimiento de las exportaciones en la República de Corea se contesta estimando una función de referencia estándar de las exportaciones, así como una versión modificada para el período 1975–1990. El Banco de Corea y la OIT recopilan estos datos. En este caso, la variable dependiente consiste en las exportaciones de manufacturas y las variables independientes son: (a) los ingresos extranjeros,⁸¹ (b) los precios relativos y, en la función modificada, también (c) los salarios relativos (mujeres-hombres).

Resultados

Los resultados del primer modelo confirman la hipótesis de que la segregación de las mujeres en empleos de baja productividad está relacionada con sus salarios más bajos, lo que proporciona una explicación de por qué no mejoró el cociente del salario por géneros del país en respuesta al aumento en la demanda de mano de obra femenina. Es decir, cuando sube la cuota de mano de obra femenina en una rama de producción, cae el salario relativo en esa rama de producción, lo que demuestra el efecto de aglomeración sobre los salarios. Sin embargo, el coeficiente de la variable de la mano de obra femenina es menor cuando se controla el valor añadido, lo que indica que los salarios relativos de las mujeres también se explican por su concentración en ramas de producción de bajo valor añadido.

Los resultados del segundo modelo también confirman que la desigualdad salarial de género estimuló las exportaciones del país. Dicho con otras palabras, en la medida en que cayó la relación de los salarios femeninos respecto a los masculinos, aumentó la demanda de exportaciones. El coeficiente de la relación salarial de género es negativo y estadísticamente significativo, y mejora el poder explicativo de la función de exportación.

En conclusión, en este trabajo se explican las razones de la estabilidad observada de la brecha salarial de género con el transcurso del tiempo, es decir, la segregación de las mujeres en empleos mal remunerados, y proporciona pruebas de que los bajos salarios de las mujeres han aumentado la competitividad de las exportaciones de la República de Corea.

A2 Seguino (2000)⁸²

Contexto

Este trabajo se centra en el impacto que tiene la desigualdad salarial de género en el crecimiento

económico a través de su efecto sobre las exportaciones y las inversiones en una muestra de economías semiindustrializadas (ESI) que utilizaron estrategias impulsadas por las exportaciones (con altas proporciones de mano de obra femenina) para impulsar el crecimiento. En cierto sentido, este trabajo se basa en Seguino (1997) y vincula expresamente la desigualdad salarial de género con la expansión de las exportaciones, pero también con el crecimiento económico por sí mismo. Para hacerlo, se le da una "perspectiva de género" al método de contabilidad del crecimiento estándar⁸³ que se utiliza para modelar los determinantes del crecimiento de la producción a nivel agregado. De hecho, según el autor, los anteriores estudios de contabilidad del crecimiento estaban "virtualmente desprovistos de una perspectiva de género". Los vínculos causales son los siguientes: La desigualdad de género conduce a la expansión de las exportaciones, que, a su vez, genera cambios técnicos y contribuye al crecimiento económico. En cuanto a los efectos de la desigualdad de género en las inversiones, el autor argumenta que los costos laborales bajos implican una mayor proporción de beneficios para las empresas, que, a su vez, pueden estimular una mayor inversión de capital.

Recuadro 16

Las pruebas sobre la relación entre la desigualdad de género y el crecimiento económico

Existe un debate continuo y sin resolver sobre si se debe considerar la desigualdad de género como un lastre o como un estímulo al crecimiento económico. Hasta el momento, las pruebas empíricas han demostrado que el efecto varía dependiendo tanto de la medida de la desigualdad de género utilizada, como de la estructura de la economía analizada. Por ejemplo, Klasen y Lamanna (2008), utilizaron un análisis transversal de diferentes regiones del mundo durante el período 1960–2000 y constataron que la desigualdad de género en el empleo y la educación reduce el crecimiento económico. Seguino (2010) amplía más el debate y evalúa el efecto que tiene la desigualdad de género en los salarios y la educación sobre el desempeño económico en dos tipos de economías, es decir, economías agrícolas con bajos ingresos (EABI) y economías semiindustrializadas. El autor constata que, mientras que en los EABI una mayor igualdad de género en los salarios y la educación contribuye al crecimiento económico, en los ESI la igualdad de género en los salarios frena el crecimiento económico, pese a que la igualdad de género en la educación estimula el crecimiento.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

El estudio también destaca por proporcionar resultados contrastados con trabajos que han demostrado que la desigualdad de ingresos desacelera el crecimiento debido al conflicto social que genera y que afecta de manera negativa a la inversión (Alesina y Rodrik, 1994; Persson y Tabellini, 1994; Larraín y Vergara, 1998).

Datos y métodos

Los países proceden de una muestra de economías semiindustrializadas seleccionadas sobre la base de un índice de orientación a la exportación de economías semiindustrializadas

(OESI)⁸⁴ construido para los fines del estudio. Del grupo de economías escogidas de conformidad con el índice OESI, se eligieron países con datos salariales desglosados por género disponibles. Se tomaron los datos del Anuario de estadísticas laborales de la OIT y de varias fuentes nacionales específicas.

El trabajo utiliza un método de contabilidad del crecimiento estándar y establece su perspectiva de género de dos maneras: (a) el término de capital humano en la función neoclásica de producción está desglosado por género, y (b) la brecha salarial de género se presenta como un

determinante del cambio técnico a través de su efecto sobre el crecimiento de las exportaciones. Sobre la base de este modelo de crecimiento, el autor lleva a cabo regresiones entre una selección de países usando periodos promedios para el periodo 1975–1995. Para captar los cambios de las variables en el seno de los países con el transcurso del tiempo, en este trabajo utiliza el análisis del panel de datos con promedios de cinco años; en este caso, la estimación se realiza con un modelo de mínimos cuadrados con variables dicotómicas para captar tanto los efectos por país como por periodo.

La variable dependiente está representada por las tasas de crecimiento del PIB y las variables independientes son: (a) la tasa de crecimiento del cambio tecnológico (medido como la tasa de crecimiento de la formación nacional bruta de capital fijo), (b) la brecha salarial de género (estimada de tres maneras diferentes),⁸⁵ y (c) diferentes medidas del capital humano femenino y masculino.⁸⁶ También se han añadido al modelo efectos fijos específicos de la rama de producción nacional. Para poner a prueba la hipótesis de que la desigualdad salarial de género puede fomentar el crecimiento económico al aumentar las inversiones, Seguino también estima el efecto que tiene la brecha salarial de género en las inversiones como proporción del PIB utilizando promedios de los periodos.

Resultados

El primer conjunto de regresiones por países que evalúa el impacto que tienen las diferencias salariales de género en el crecimiento del PIB a través del canal de las exportaciones, muestra que las tres medidas de la brecha salarial de género tienen un efecto positivo y son estadísticamente significativas; estos resultados se confirman en la estimación de datos de panel con promedios de cinco años. Los dos conjuntos de regresiones así presentadas ofrecen pruebas claras del papel positivo que desempeñan las diferencias salariales de género en el crecimiento del PIB a través de su efecto en la expansión de las exportaciones.

También se ha constatado que la desigualdad salarial de género tiene signo positivo y es estadísticamente significativa en las regresiones entre países sobre la inversión. Es decir, los resultados confirman la hipótesis de que las diferencias salariales de género contribuyen al crecimiento económico al estimular la inversión.

Para terminar, el trabajo de Seguino ofrece pruebas contundentes sobre la contribución de la desigualdad de género al crecimiento económico.

En particular, confirma la suposición de que la brecha salarial de género afecta a las tasas de crecimiento del PIB a través de su efecto sobre las exportaciones y las inversiones.

A3 Busse y Spielmann (2006)⁸⁷

Contexto

Este trabajo analiza la relación que hay entre los prejuicios de género y los flujos comerciales en una muestra de 92 países desarrollados y en desarrollo. En concreto, los autores evalúan si la desigualdad de género da lugar a una ventaja comparativa en bienes manufacturados con uso intensivo de mano de obra. El trabajo utiliza una definición más amplia de la desigualdad de género, en la que se incluyen salarios, acceso al mercado laboral y desigualdad educativa, al contrario que los trabajos que ya hemos analizado, que solo se centraron en la desigualdad salarial. Los autores argumentan que es más probable que los prejuicios de género afecten a la composición de las exportaciones que la cantidad de flujos de exportación. Además, reconocen que el aumento del desempeño de las exportaciones de productos con uso intensivo de mano de obra podría encadenar a ese país a la producción de estos productos y evitar que cambie su producción a productos de mayor valor añadido. Al contrario que Seguino (2000), los autores constatan que la ventaja comparativa de los productos con uso intensivo de mano de obra no se traduce necesariamente en mayores tasas de crecimiento.

Sin embargo, uno de los problemas del análisis es la limitada disponibilidad de datos sobre la brecha salarial de género. Esto implica que las constataciones relacionadas con esta dimensión de la desigualdad de género deben interpretarse con cierta cautela, ya que no pueden proporcionar una evaluación completa de la relación entre la desigualdad de género y la ventaja comparativa de ramas de producción que utilizan mucha mano de obra

Datos y métodos

Los datos utilizados para el análisis empírico provienen de estadísticas de organizaciones internacionales. Para asegurar la uniformidad de los datos, la medida de la desigualdad salarial se construye utilizando dos fuentes de la OIT, a saber, el Anuario de Estadísticas Laborales de 2003 y la Encuesta de octubre de 2004. La información sobre el empleo y la educación procede de los Indicadores del Desarrollo Mundial de 2004 del Banco Mundial. Los datos comerciales proceden

de la Base de datos sobre estadísticas del comercio de productos básicos de las Naciones Unidas (COMTRADE).

Con el fin de determinar si la desigualdad de género está relacionada con la ventaja comparativa de productos manufacturados con uso intensivo de mano de obra, los autores primero realizan un análisis transversal con datos del año 2000. Luego agrupan datos de algunos años para crear un panel y aplican efectos fijos de cada país para evaluar los cambios con el transcurso del tiempo. El modelo de referencia incluye diferentes indicadores comerciales, como tres variables dependientes y tres dimensiones de la desigualdad de género como variables independientes. Entre los indicadores del comercio, se incluyen: (a) la proporción de las exportaciones con uso intensivo de mano de obra respecto de las exportaciones totales de productos fabricados con uso intensivo de mano de obra y (b) la ventaja comparativa⁸⁸ revelada de productos fabricados con uso intensivo de mano de obra. La desigualdad de género se mide por los indicadores que captan la diferencia entre los salarios masculinos y femeninos, el acceso al mercado laboral y el nivel de estudios.

Además, el modelo incorpora un conjunto de variables de control, entre otras: (a) una medida de la dotación relativa de capital, (b) una medida de la dotación relativa de trabajo, (c) variables agregadas equivalentes utilizadas para medir la desigualdad de género (es decir, el nivel de estudios total alcanzado al utilizarse la desigualdad de género en el acceso a estudios como variable explicativa), así como (d) variables dicotómicas regionales que expliquen las diferencias de características regionales.

Resultados

Los resultados de la regresión transversal indican que la desigualdad salarial de género está asociada de manera positiva a la ventaja comparativa de mercancías fabricadas con uso intensivo de mano de obra. Este resultado se integra en las estimaciones del panel, indicando que la relación positiva se mantiene con el transcurso del tiempo.

Por el contrario, la desigualdad de género en el acceso al empleo y en el nivel de estudios baja

el desempeño del comercio. Los resultados del análisis transversal y del análisis de los datos del panel indican que una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral mejora la dotación de mano de obra y, por lo tanto, la ventaja comparativa de las mercancías producidas con uso intensivo de mano de obra. Así mismo, diferencias más bajas del nivel de estudios entre hombres y mujeres influyen de manera positiva en la ventaja comparativa de las industrias que utilizan mucha mano de obra.

A4 Darity (1995)⁸⁹

Contexto

Este trabajo se basa en la investigación sobre la naturaleza de la división de género del trabajo en las regiones agrícolas del África Subsahariana. Es innovador por el hecho de que construye un modelo teórico con el fin de captar la pronunciada distribución de género de las ocupaciones de esta región. Basándose en la suposición de que los hombres y mujeres tienen distintas responsabilidades y tareas, el modelo muestra de qué manera la división de género del trabajo puede dar lugar a resultados ineficientes en términos de producción de cultivos comerciales para la exportación y de producción doméstica de "subsistencia". Otra contribución interesante de este trabajo es que arroja luz sobre los efectos de los Programas de ajuste estructural⁹⁰ promovidos por el FMI y el Banco Mundial.

Metodología

Se parte de la presunción de que la economía está compuesta por dos sectores de producción: (a) un sector doméstico de "subsistencia", que solo da trabajo a mujeres; y (b) un sector de exportación de cultivos comerciales, donde los hombres se dedican a preparar la tierra. Esto se denomina "trabajo de hombres" mientras que las actividades tales como el trasplante y desyerbado se conocen como "trabajo de mujeres". Se aplica el modelo de una función de producción de Cobb-Douglas que explica la cantidad de un cultivo comercial producido: por mano de obra masculina en la producción de cultivos comerciales, mano de obra femenina en el mismo sector y el capital fijo utilizado en el sector de los cultivos comerciales.

Recuadro 17

¿Qué es una función de producción de Cobb-Douglas?

Una función de producción de Cobb-Douglas describe la tecnología y manera en que se combinan los insumos para la producción de bienes o servicios. Generalmente adopta la siguiente forma:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}$$

Y representa el bien/servicio producido, A es un factor de aumento de la mano de obra (comúnmente denominado "productividad total de factores"), K significa capital (generalmente fijo a corto plazo) y L es la mano de obra. α y β son las elasticidades de la producción respecto del capital y mano de obra, respectivamente; según la suma de α y β , la función de producción tiene rendimientos crecientes, decrecientes o constantes de escala.

Fuente: Secretaría de la UNCTAD.

La mano de obra femenina se reparte entre el trabajo doméstico, la producción de cultivos comerciales y el tiempo de ocio. La cantidad de oferta de mano de obra femenina que participa en la producción de cultivos comerciales está modelada por: (a) el nivel de control que tienen los hombres sobre las decisiones de asignación del tiempo de las mujeres con respecto al sector de la exportación y del trabajo doméstico; (b) el grado en que las mujeres cooperan con los esfuerzos de sus maridos o padres para aumentar la producción del sector de la exportación de cultivos comerciales; y (c) el salario real pagado por los hombres a las mujeres para trabajar en el sector de la exportación.

Cuanto más poder coercitivo tienen los hombres sobre la asignación de trabajo de las mujeres, mayores son los esfuerzos de cooperación de las mujeres; y cuanto mayor sea la remuneración pagada por los hombres, mayor será la cantidad de tiempo que las mujeres dedicarán a la producción de cultivos comerciales y viceversa. En algunos casos, las mujeres no están dispuestas a prestar ningún trabajo sin remuneración a la producción de cultivos comerciales porque sus homólogos masculinos no las obligan a ello.

Los hombres tratan de maximizar sus ingresos, lo que viene dado por la diferencia entre sus ingresos, representados por el valor de los cultivos comerciales, y sus costos, representados por la remuneración pagada a las mujeres. Los hombres maximizarán sus ingresos al escoger la cantidad de tiempo que trabajan en el sector de las exportaciones y los salarios pagados a las mujeres.

Además de los sectores productivos, el modelo incluye un mercado donde se pueden intercambiar bienes de consumo y de inversión. Por último, el modelo analiza los efectos de una devaluación de la moneda nacional como parte de una estrategia de ajuste estructural para promover la demanda extranjera de bienes exportados por el país.

Resultados

Dado que las mujeres dedican más tiempo a la producción de cultivos comerciales sin remuneración, por ejemplo debido al mayor poder coercitivo de los hombres, su productividad laboral disminuye. El aumento del tiempo dedicado a la producción de cultivos comerciales va en detrimento del tiempo de ocio de las mujeres porque el modelo se basa en la fuerte presunción de que las mujeres son las únicas personas que participan en las tareas domésticas. Así pues, es necesario que lleven a cabo una cantidad mínima de trabajo en el sector doméstico de la "subsistencia" para cumplir la tradición y las normas consuetudinarias y, por tanto, no pueden reducir el trabajo relacionado con las tareas domésticas. Si se excluye a las mujeres o no se las remunera debidamente por su trabajo en el sector de los cultivos comerciales, podrían correr el riesgo de sufrir deficiencias nutricionales específicas de género, porque con el poco dinero que ganan, solo pueden permitirse productos de subsistencia. Estas deficiencias pueden surgir incluso durante un auge de las exportaciones, en el que las jornadas laborales de las mujeres serán más largas porque tendrán que trabajar más horas en el sector de la producción de cultivos comerciales para satisfacer la mayor demanda de las mercancías de exportación. Si no se puede compensar la presión en el tiempo de trabajo femenino con recursos adquiridos con los ingresos generados en el sector de exportación, la productividad de la mujer caerá tanto en el sector de la subsistencia, como en el sector de exportación de cultivos comerciales, lo que afectará el desempeño de las exportaciones.

Para impulsar la demanda extranjera de las exportaciones del país, el modelo asume entonces una devaluación de la moneda local impuesta por el FMI. El efecto directo de dicha devaluación de la moneda es elevar los precios internos⁹¹ y, por lo tanto, también el precio del dinero de los cultivos comerciales. Esto da lugar a dos consecuencias simultáneas: (a) un aumento de las horas de

trabajo de los hombres dedicadas al sector de la exportación para aumentar la producción de los cultivos comerciales y los ingresos; y (b) una subida de los salarios pagados a las mujeres por su trabajo en los campos porque los hombres están más dispuestos a ofrecer trabajo remunerado a las mujeres en el sector de la exportación.

Como consecuencia, aumentará el tiempo que dedican las mujeres al sector de la exportación, lo que ejercerá aún más presión sobre el sector doméstico de subsistencia. Las mujeres soportarán la peor parte de una reducción de la producción de subsistencia. Las desventajas de salud específicas de género pueden poner en peligro una vez más la eficiencia del sector de la exportación de cultivos comerciales, a menos que un mayor acceso de las mujeres a los recursos (es decir, salarios recibidos por el trabajo en la producción de cultivos comerciales) pueda compensar este efecto.

El modelo de Darity muestra de qué manera el acceso limitado de las mujeres a los salarios en una economía agrícola con estereotipos socioculturales de género puede inhibir el desempeño de

las exportaciones. También explica las desigualdades de género en las capacidades (de salud y nutrición), así como la seguridad (modelada por el poder coercitivo de los hombres sobre las mujeres).

En la parte final del trabajo, Darity explica las implicaciones que tiene reducir el poder coercitivo de los hombres como una forma de alcanzar una mayor igualdad de género en la distribución del trabajo. En este caso, los hombres preferirían trabajar más horas en la producción de cultivos comerciales y pagarían salarios más altos a las mujeres, ya que las mujeres solo estarían dispuestas a trabajar a cambio de remuneración. Por lo tanto, las mujeres tendrían más ingresos y podrían participar más fácilmente en el consumo de bienes de subsistencia. Las mujeres estarían menos dispuestas a aceptar trabajos no remunerados en el sector de la exportación, lo que les permitiría dedicar más tiempo al ocio y la producción de subsistencia. Las mujeres podrían disfrutar de una vida más sana, acumular ahorros para la educación de sus hijos y poner en marcha sus propios negocios de producción de cultivos comerciales.

BIBLIOGRAFÍA

- Alesina A. y Perotti R. (1996). Income Distribution, political instability and investment. *European Economic Review*, 40 (6): 1203–1228.
- Alesina A. y Rodrik D. (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2): 456–490.
- Anker R. (1998). *Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World*. OIT, Ginebra.
- Banco Mundial (2013). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. Banco Mundial, Washington DC.
- Barrientos S. (2001). Gender Flexibility and Global Value Chains. *IDS Bulletin*, 32 (3): 83–93.
- Barrientos S., Kabeer N. y Hossain N. (2004). The Gender Dimensions of the Globalization of Production. Documento de Trabajo N° 17. Departamento de Integración de Políticas. Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, OIT, Ginebra.
- Barro, R.J. (1996). Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. NBER Working Paper No. 5698. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Basu K. (1998). Child Labor: Cause, Consequence, and Cure, with Remarks on International Labor Standards. Policy Research Working Paper No. 2027. Banco Mundial, Washington DC.
- Berik G. (2000). Mature Export Led-Growth and Gender Wage Inequality in Taiwan. *Feminist Economics*, 6 (3): 1–26.
- Berik G. (2005). Growth with Gender Inequity: Another Look at East Asian Development. En: Berik G. et al., eds. 2008). *Social Justice and Gender Equality: Rethinking Development Strategies and Macroeconomic Policies*. Routledge, Nueva York.
- Brenton P., Gamberoni E. y Sear C., eds. (s.f.). *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*. Banco Mundial, Washington DC.
- Busse M. y Spielmann C. (2006). *Gender inequality and trade*. Review of International Economics, 14 (3): 362–379.
- Çağatay N. (2001). *Trade, Gender and Poverty*. PNUD, Nueva York.
- Caraway T.L. (2007). *Assembling women: The feminization of global manufacturing*. ILR Press, Ithaca.
- Carr M., Chen MA. y Tate J. (2000). Globalization and Home-based Workers. *Feminist Economics*, 6 (3): 123–142.
- Cheng L. y Hsiung P.C. (1998). Engendering the “economic miracle”: The labour market in the Asia-Pacific. En: Thompson G., ed. (1998). *Economic Dynamism in the Asia-Pacific*. Routledge, Londres.
- Chu Y. (2002). Women and work in East Asia. En: Chow EN., ed. (2002). *Transforming Gender and Development*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Darity W. (1995). The formal structure of a gender-segregated low-income economy. *World Development*, 23 (7): 1963–1968.
- Dedeoğlu S. (2010). Visible hands – invisible women: Garment production in Turkey. *Feminist Economics*, 16 (4): 1–32.
- Elson D. (2007). International Trade and Gender Equality: Women as Achievers of Competitive Advantage and as Sources of Competitive Advantage. Documento preparado para el Simposio Internacional de la OIT sobre género en el corazón de la globalización.
- Ertürk K. y Çağatay N. (1995). Macroeconomic consequences of cyclical and secular changes in feminization: An experiment at gendered macromodeling. *World Development*, 23 (11): 1969–1977.
- Ghosh J. (2002). Globalisation, export-oriented employment for women and social policy: A case study of India. *Social Scientist*, 30 (11/12): 17–60.
- Higgins K. (2012). *Gender Dimensions of Trade Facilitation and Logistics: A Guidance Note*. Banco Mundial, Washington DC. Puede consultarse en:
http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Gender_Dimensions_Trade_Facilitation_Logistics_Higgins_electronic.pdf.
- Hsiung PC. (1996). *Living Rooms as Factories. Gender, Class and the Satellite Factory System in Taiwan*. Temple University Press, Filadelfia.
- Kabeer N. (2012). Women’s Economic Empowerment and Inclusive Growth: Labour Markets and Enterprise Development. SIG Working Paper 2012/1. School of Oriental and African Studies, UK Department for International Development and International Development Research Centre, Londres.
- Kapsos S. (2008). The gender wage gap in Bangladesh. ILO Asia-Pacific Working Paper Series, Mayo de 2008. Oficina Regional de la OIT para Asia y el Pacífico, Bangkok. Puede consultarse en:
http://www.ilo.org/wcmsps/groups/public/---asia/---ro-bangkok/documents/publication/wcms_098063.pdf.

- Klasen S. y Lamanna F. (2008). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in Developing Countries: Updates and Extensions. EUDN Working Paper No. 2008-10. European Development Research Network, Namur.
- Lall S. (2000). Export performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asia Newly Industrializing Economies with special reference to Singapur. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- Larain F.B. y Vergara R.M. (1998). Income distribution, investment and growth. En: Solimano A., ed. (1998). *Social Inequality: Values, Growth, and the State*. Michigan University Press, Ann Arbor.
- Milberg W. y Houston E. (2005). The High Road and the Low Road to International Competitiveness: Extending the Neo-Schumpeterian Trade Model Beyond Technology. *International Review of Applied Economics*, 19 (2): 139-164.
- Murayama M. y Yokota N. (2008). Revisiting Gender and Labour Issues in Export Processing Zones: The Cases of South Korea, Bangladesh and India. IDE Discussion Paper No. 174. Institute of Developing Economies, Chiba.
- National Institute of Statistics of Rwanda. (2012). *The Evolution of Poverty in Rwanda from 2000 to 2011: Results from the Household Surveys (EICV)*. National Institute of Statistics of Rwanda, Kigali.
- OCDE (2012). *2012 SIGI Social Institutions and Gender Index. Understanding the Drivers of Gender Inequality*. OCDE, París. Puede consultarse en: <http://www.oecd.org/dev/50288699.pdf>.
- OIT (2004). Mujeres, niñas, VIH/SIDA y el mundo del trabajo. Informe de OITSIDA, diciembre de 2004. OIT, Ginebra. Puede consultarse en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---ilo_aids/documents/publication/wcms_115053.pdf.
- OIT (2012). *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres*. OIT, Ginebra.
- Osterreich S. (2007). Gender, trade, and development: Labor market discrimination and North-South terms of trade. In: van Staveren I. et al., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Nueva York y Londres.
- Persson T. y Tabellini G. (1994). Is inequality harmful to growth? Theory and evidence. *American Economic Review*, 84 (3): 600-621.
- Prebisch R. (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. Publicación de las Naciones Unidas N° 50.II.G.2. Nueva York. Puede consultarse en: <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/002.pdf>.
- Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas (2005). *Investing in Development. A practical plan to achieve the Millennium Development Goals*. Informe del Secretario General de las Naciones Unidas. PNUD, Nueva York.
- Romer P.M. (1990). Endogenous Technological Change. *The Journal of Political Economy*, 98 (5): S71-S102.
- Rossi A. (2011). *Economic and social upgrading in global production networks: The case of the garment industry in Morocco*. University of Sussex, Institute of Development Studies, Brighton.
- Seguino S. (1997). Gender wage inequality and export-led growth in South Korea. *The Journal of Development Studies*, 34 (2): 102-132.
- Seguino S. (2000). Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis". *World Development*, 28 (7): 1211-1230.
- Seguino S. (2010). Gender, Distribution, and Balance of Payments Constrained Growth in Developing Countries. *Review of Political Economy*, 22 (3): 373-404.
- Sim H.C. (2009). Globalisation and its challenges to gender mainstreaming in Malaysia. *Akademika*, 86 (1): 123-129.
- Singer H. (1950). The distributions of gains between investing and borrowing countries. *American Economic Review*, (40): 473-485.
- Standing G. (1989). Global feminization through flexible labor. *World Development*, 17 (7): 1077-1095.
- Staritz C. y Reis J.G. (2013). *Global Value Chain, Economic Upgrading, and Gender*. Banco Mundial, Washington DC.
- Tejani S. (2011). The Gender Dimension of Special Economic Zones. En: Farole T. y Akinci G., eds. (2011). *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. Banco Mundial, Washington DC.
- Tejani S. y Milberg W. (2010). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Occupational Segmentation and Manufacturing Employment in Middle-Income Countries. Documento de trabajo N° 2010-1. Centro Schwartz para Economic Policy Analysis and Department of Economics, School for Social Research, Nueva York.
- Tejani S. y Milberg W. (2012). Global Defeminization? Industrial Upgrading, Sex Segmentation and Manufacturing Employment in Developing Countries. En: Tejani S. (2012). *Three essays on employment and productivity growth*. Tesis inédita. Nueva escuela para investigación Social, Nueva York.

UNCTAD (2012). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Lesotho? Una perspectiva de género*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/OSG/2012/2. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2014a). *Investment by TNCs and Gender: Preliminary Assessment and Way Forward*. UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2014/1. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2014b). *Who is Benefiting from Trade Liberalization in Rwanda? Una perspectiva de género*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/2014/2. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD-FEI (2014). *The fisheries sector in the Gambia: Trade, value addition and social inclusiveness, with a focus on women*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/2013/4. UNCTAD – Marco Integrado Mejorado. Nueva York y Ginebra. Puede consultarse en:
http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2013d4_en.pdf

UNECA, UA y BafD (2010). *Assessing Regional Integration in Africa. IV. Enhancing Intra-African Trade*. Comisión Económica para África de las Naciones Unidas, la Unión Africana y el Banco Africano de Desarrollo, Addis Abeba.

UNESCO (2012). *Atlas Mundial de la igualdad de género en la educación*. UNESCO, París. Puede consultarse en:
<http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/unesco-gender-education-atlas-2012-spa.pdf>

UNICEF (2000). *Defining Quality in Education*. UNICEF, Serie de documentos de trabajo. UNICEF/PD/ED/00/02. UNICEF, Nueva York. Puede consultarse en:
<http://www.unicef.org/education/files/QualityEducation.PDF>

Unión Interparlamentaria (2014). *Women in National Parliaments* [en línea]. La Unión Interparlamentaria, Ginebra. Puede consultarse en: <http://www.ipu.org/wmn-e/world.htm>

van Staveren I., Elson D., Grown C. y Çağatay N., eds. (2007). *The Feminist Economics of Trade*. Routledge, Nueva York y Londres.

Winters L.A., McCulloch N. y McKay A. (2004). Trade Liberalization and Poverty: The Evidence So Far. *Journal of Economic Literature*, 42 (1): 72–115.

Otras lecturas

Banco Mundial y el FIDA (2012). *Gender in Agriculture Sourcebook*. Banco Mundial y el FIDA, Washington DC. Puede consultarse en:
<http://siteresources.worldbank.org/INTGENAGRLIVSOUBOOK/Resources/CompleteBook.pdf>

Bandiera O. y Natray A. (2013). Does Gender Inequality Hinder Development and Economic Growth? Evidence and Policy Implications. Policy Research Working Paper No. 6369. Banco Mundial, Washington DC.

Dequech D. (2007). Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. *Journal of Post Keynesian Economics*, 30 (2): 379–302.

FAO, FIDA y OIT (2010). *Gender dimensions of agricultural and rural employment: Differentiated pathways out of poverty – Status, trends and gaps*. FAO, FIDA y OIT, Roma. Puede consultarse en: <http://www.fao.org/docrep/013/i1638e/i1638e.pdf>

Fields G.S. y Yoo G. (2000). Falling labor income inequality in Korea's economic growth: patterns and underlying causes. *Review of Income and Wealth*, 46 (2): 139–159.

Fontana M. (2003). The gender effects of trade liberalisation in developing countries: A review of the literature. DP101 Discussion Papers in Economics. Universidad de Sussex, Departamento de economía, Sussex.

Inter-Agency Task Force on Rural Women (2011). *Rural Women and the Millennium Development Goals*. Puede consultarse en:
<http://www.fao.org/docrep/015/an479e/an479e.pdf>

Jomo K.S. (2001). Globalization, export-oriented industrialization, female employment and equity in East-Asia. Documento elaborado para el proyecto UNRISD sobre Mundialización, empleo de mujeres orientado a la exportación, y política social. UNRISD, Ginebra. Puede consultarse en:
[http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4/\\$file/jomo1.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/httpNetITFramePDF?ReadForm&parentunid=1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4&parentdoctype=paper&netitpath=80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/1CB33E5486CoEA27C1256BB8005618A4/$file/jomo1.pdf)

Klasen S. y Lamanna F. (2009). The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth: New Evidence for a Panel of Countries. *Feminist Economics*, 15 (3): 91–132.

Masinjila M. (2009). Gender Dimensions of Cross Border Trade in the East African Community – Kenya/Uganda and Rwanda/Burundi Border. ATPC No. 78. Comisión Económica para África de las Naciones Unidas, Nairobi.

- North-South Institute (2012). Supporting Trade and Gender Equality: Operationalizing the Women's Economic Empowerment Agenda Through Trade Facilitation, Infrastructure and Logistics Initiatives. Policy Brief (verano de 2012). Puede consultarse en: <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2012/10/2012-Supporting-Trade-and-Gender-Equality.pdf>.
- Seguino S. (2000). The effects of structural change and economic liberalisation on gender wage differentials in South Korea and Taiwan. *Cambridge Journal of Economics*, 24 (4): 437–459.
- Seguino S. (2011). Gender Inequality and Economic Growth: A Reply to Schober and Winter-Ebmer. *World Development*, 39 (8): 1485–1487.
- Seguino S. (2013). Género, desarrollo y crecimiento en el África Subsahariana. Documento de Trabajo.
- Titeca K. y Kimanuka C. (2012). Walking in the Dark: Informal Cross-Border Trade in the Great Lakes Region. International Alert. Puede consultarse en: <http://www.international-alert.org/sites/default/files/publications/201209WalkingDarkCrossBorder.pdf>.
- UNCTAD (2009). *Incorporación de una perspectiva de género en las políticas comerciales. Nota de la Secretaría de la UNCTAD*. TD/B/C.I/EM.2/2/Rev.1. Ginebra. Puede consultarse en: http://unctad.org/es/Docs/ciem2d2_sp.pdf.
- UNCTAD (2012). *Vías de desarrollo incluyentes con una perspectiva de género. Nota de la Secretaría de la UNCTAD*. TD/456. Ginebra. Puede consultarse en: http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/td456_sp.pdf.
- UNCTAD (2014). Trade, Gender and the Post-2015 Development Agenda. Post-2015 Policy Brief No. 3. Nueva York y Ginebra.
- UNRISD (2012). Inequalities and the Post-2015 Development Agenda. Research and Policy Brief No. 15. UNRISD, Ginebra. Puede consultarse en: <http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/search/F7619CAD1B60C5D3C1257A8C0035A481?OpenDocument>.
- USAID-EAT (2013). *Rwanda Cross-Border agricultural trade analysis*. Proyecto de US Agency for International Development – Enabling Agricultural Trade (EAT), Washington DC. Puede consultarse en: <http://eatproject.org/docs/USAID-EAT%20Cross-Border%20Trade%20Analysis%20Rwanda.pdf>.

GLOSARIO

A

Acceso a los mercados: Son las condiciones, es decir, las medidas arancelarias y no arancelarias (por ejemplo, contingentes, subvenciones, reglamentos técnicos, etc.), que regulan la entrada de mercancías en los mercados nacionales o regionales. Desde la perspectiva de un exportador, el nivel de acceso a los mercados depende de: (a) las desventajas o ventajas que afronten los exportadores en comparación con los productores nacionales; y (b) las ventajas o desventajas relativas que tengan los exportadores sobre otros competidores externos.

Actividades de fases iniciales (o actividades previas): Son las etapas iniciales del proceso de producción que incluyen la búsqueda, recolección, acopio y extracción de materias primas. En el caso del sector pesquero de Gambia, por ejemplo, las actividades de las fases iniciales implican la pesca. Véase también "Actividades de fases avanzadas".

Actividades de la fase avanzada (o actividades posteriores): Etapas posteriores del proceso productivo que incluyen la transformación de materias primas en productos terminados y su distribución, a través de la comercialización y venta, a consumidores finales (empresas o personas). En el caso del sector pesquero en Gambia, las actividades de la fase avanzada implican, por ejemplo, el procesamiento (por ejemplo, el ahumado) del pescado.

Actividades no de mercado: Se refiere a la producción de bienes y servicios que los miembros del hogar producen para su propio consumo (por ejemplo, la agricultura de subsistencia) o el trabajo de reproducción y de cuidados no remunerado (tales como el cuidado de los hijos, de adultos mayores, de adultos enfermos y sanos). Véase también "Esfera reproductiva".

Acuerdo Multifibras (AMF): Es un Acuerdo de comercio internacional de 1974 que regula el comercio de artículos textiles y prendas de vestir a través de los contingentes negociados de manera bilateral entre países desarrollados y países en desarrollo. Su objetivo era aplicar restricciones cuantitativas selectivas cuando incrementos de las importaciones de determinados productos causaban, o amenazaban con causar, graves daños a la industria del país importador. El 1 de enero de 1995, el AMF fue reemplazado por el Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido. Véase también "Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido".

Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV): Acuerdo sectorial de la OMC sobre el comercio de textiles y prendas de vestir que entró en vigor el 1 de enero de 1995. Su principal objetivo era garantizar la eliminación progresiva de las restricciones sobre las importaciones de productos textiles y prendas de vestir – establecidas por el Acuerdo Multifibras (AMF) – durante un período transitorio de diez años, para, así, integrar el sector textil y de la confección en las normas y disciplinas de la OMC en 2004. Véase también "Acuerdo Multifibras".

Agricultura por contrato: Puede definirse como la producción agrícola realizada según un acuerdo entre un comprador y agricultores, que establece las condiciones para la producción y comercialización de un producto agrícola. Por lo general, el agricultor se compromete a proporcionar cantidades acordadas de un producto agrícola concreto, que debe cumplir con los estándares de calidad del comprador y que se entregará en los plazos establecidos por el comprador. A su vez, el comprador se compromete a comprar el producto y, en algunos casos, a apoyar la producción a través, por ejemplo, del suministro de insumos agrícolas, la preparación de las tierras y la prestación de asesoramiento técnico (FAO, 2012).

Análisis macroeconómico: Es la rama de la economía que se ocupa de los estudios, pronóstico e investigación de la economía en su conjunto (a nivel nacional, regional o mundial) en contraposición a los mercados individuales. Se centra en indicadores de toda la economía como el PIB, el desempleo y la inflación. Véase también "Análisis microeconómico".

Análisis microeconómico: Es el estudio, pronóstico e investigación del comportamiento de entidades económicas (por ejemplo, consumidores, productores y empresas) en la asignación de los recursos disponibles y limitados. Incluye el estudio de los determinantes de la demanda y la oferta, que a su vez determinan los precios de mercado. Véase también "Análisis macroeconómico".

Apertura comercial en la política: Conjunto de medidas públicas, con inclusión de leyes, reglamentos y requisitos que determinan el grado en que los países están abiertos al comercio internacional. La apertura en la política se define en relación con los obstáculos al comercio internacional impuestos por los gobiernos, que pueden incluir medidas arancelarias y no arancelarias (como contingentes, sistemas de licencias de importación, regulaciones sanitarias, prohibiciones, etc.).

Apertura comercial en la práctica: Indica el grado de integración de un país en la economía mundial y, por lo tanto, la importancia del comercio internacional en relación con las actividades nacionales. Las medidas de apertura comercial en la práctica abarcan valores de importación o de exportación, o ambos, como partes del PIB.

Aranceles: Impuesto aplicado sobre los bienes importados a un país. Un arancel es específico cuando se impone como una suma fija por unidad de un bien importado. Un arancel es *ad valorem* cuando se calcula como un porcentaje del valor de la mercancía importada. Los aranceles mixtos y compuestos son combinaciones de los aranceles específicos y *ad valorem*. Los tipos arancelarios consolidados son aquellos que son negociados por los países en los acuerdos comerciales bilaterales, regionales o multilaterales. Una vez acordados, los aranceles representan el nivel máximo de aranceles que las partes están autorizadas a utilizar en relación con las importaciones procedentes de países. Los tipos arancelarios aplicados son los que realmente aplican los países; generalmente son más bajos que los tipos consolidados (UNCTAD, 2001).

Asignación eficiente: Distribución de activos o recursos entre agentes económicos (por ejemplo, personas y empresas) que logra el mejor resultado posible y beneficia a todo el mundo: cada agente solo puede beneficiarse de una redistribución de los bienes o recursos a expensas de otro agente.

B

Barreras/limitaciones estructurales: Los principales impedimentos para el logro de un objetivo específico, arraigados en los sistemas económicos, políticos, culturales y sociales en los que se desenvuelve el operador. Por ejemplo, el prejuicio de género en los centros educativos sobre la limitada capacidad técnica de las mujeres se traduce en políticas de matriculación discriminatorias.

Brecha salarial de género: Es la diferencia entre salarios de hombres y mujeres como consecuencia de la discriminación o concentración en ocupaciones diferentes. Puede medirse de varias maneras, por ejemplo como la diferencia entre ingresos masculinos y femeninos expresada como un porcentaje de los ingresos masculinos.

C

Cadenas de suministro mundiales: Son las cadenas de suministro de materias primas y componentes que contribuyen a los sistemas de producción a nivel mundial. Las cadenas de suministro mundiales integran insumos procedentes de varios países, en los que cada país se especializa en una determinada etapa del proceso productivo que transforma materias primas y componentes en un producto terminado y lo entrega al cliente final (UNCTAD, 2013b).

Cadenas de valor mundiales (CVM): Las cadenas de valor mundiales abarcan el conjunto de actividades diferentes, que implican a dos o más países, que son necesarias para lograr un producto o servicio desde su concepción, pasando por las fases intermedias de la producción, la entrega a los consumidores finales y su eliminación final después de su uso. Una cadena de valor mundial típica que produzca cualquier producto final para su consumo final entrañará actividades a través de múltiples sectores y ramas de producción – incluidas las ramas de producción extractivas o actividades del sector primario, la manufactura y los servicios –, lo que incorporará un valor añadido a lo largo de la cadena (UNCTAD, 2013c).

Capacidad de negociación: Es la capacidad relativa que tiene una de las partes de influenciar a la otra parte durante una negociación o un conflicto. La parte con un mayor poder de negociación es capaz de asegurar un acuerdo más acorde a sus deseos y logra, de esta manera, un resultado más favorable.

Capacidad productiva: Son los recursos productivos, las capacidades empresariales y los encadenamientos productivos que, en conjunto, determinan la capacidad de un país de producir

bienes y servicios y generar empleo productivo. La capacidad productiva determina el tipo y la cantidad de bienes y servicios que un país puede exportar. La capacidad productiva está influenciada por el comercio a través de, por ejemplo, las economías de escala, el uso más eficiente de los recursos y la adquisición de tecnología (UNCTAD, 2006).

Comerciantes informales transfronterizos: Se pueden clasificar los operadores informales transfronterizos en tres categorías: (a) los comerciantes sin registrar que operan completamente fuera del ámbito de la formalidad; (b) los comerciantes que están registrados pero que eluden plenamente las reglamentaciones y aranceles relacionados con el comercio; y (c) los operadores que están registrados pero que evaden parcialmente las reglamentaciones por recurrir a prácticas ilegales. El comercio informal transfronterizo abarca un amplio espectro de artículos agrícolas y manufacturados, y se refiere a pequeños volúmenes de mercancías transportadas a través de las fronteras a pie o en bicicleta, así como a grandes volúmenes transportados por tierra, mar o aire. Véase también "comercio transfronterizo".

Comercio transfronterizo: Actividades de compra, venta y relacionadas con la compraventa de bienes y servicios entre personas o empresas (comerciantes) en países vecinos, cuando los vendedores están en un país y los compradores en otro país. Véase también "Comercio informal transfronterizo".

Competencia perfecta: Es un tipo de estructura del mercado caracterizada por: (a) un gran número de pequeños productores (empresas) y consumidores; (b) un comportamiento de aceptación de los precios; (c) una producción de mercancías o servicios homogéneos; (d) la libre entrada y salida de productores del mercado; y (e) la disponibilidad de información completa sobre los precios y cantidades producidas.

Créditos subvencionados: Son préstamos o pagos en efectivo concedidos en condiciones más favorables que las tasas de mercado normalmente aplicadas. Generalmente, los conceden los gobiernos para promover determinadas formas de actividad económica. Por ejemplo, se pueden conceder créditos subvencionados a los agricultores por cuenta propia y con pequeñas explotaciones agrícolas en economías basadas en la agricultura para expandir la producción.

Cultivo comercial: Es el cultivo agrícola producido para su venta y no para el consumo propio del agricultor. Véase también "Cultivos de subsistencia".

Cultivos de subsistencia: Es el cultivo agrícola producido por el agricultor y su familia para su consumo propio. Véase también "Cultivos comerciales".

D

Datos desglosados por sexo: Es la recopilación de información estadística y analítica (por ejemplo, educación, empleo, salud) por sexo. Los datos desglosados por sexo son esenciales para evaluar las diferencias en las condiciones de las mujeres y los hombres, y determinar si estas condiciones cambian con el transcurso del tiempo.

Declaración del Milenio: La Declaración del Milenio de las Naciones Unidas, adoptada en la Cumbre del Milenio del 8 de septiembre de 2000, tiene por objeto dar forma al programa internacional para el siglo XXI, haciendo un llamamiento a la adopción de políticas y medidas que respondan a las necesidades de los países en desarrollo y las economías en transición. La Declaración establece una serie de objetivos con plazos determinados y que tienen un plazo máximo hasta 2015, que se conocen como los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM).

Derecho consuetudinario: Se trata de una práctica establecida que se ha convertido en parte de la conducta aceptada y esperada de un determinado entorno social por convenciones, tradiciones o normas sociales. Las prácticas consuetudinarias se aplican y aceptan como leyes escritas.

Desfeminización de la mano de obra: La disminución de la cuota de mano de obra femenina en cualquier rama de producción (o industria), o sector determinado. Entre los factores que pueden contribuir a la desfeminización de la mano de obra cabe mencionar: el cambio a la producción con uso intensivo de capital (si las mujeres se concentran en la producción con uso intensivo de mano de

obra); la contracción de las exportaciones (si las mujeres tienen mucha presencia en las ramas de producción para la exportación, tales como la manufactura); los salarios más altos en la producción con uso intensivo de mano de obra femenina, que pueden atraer a los hombres y contribuyen a empujar a las mujeres al desempleo (CEPAL, 2001). Véase también "Feminización de la mano de obra".

Dotaciones de factores: Se trata de la cantidad de factores de producción, normalmente, tierras, mano de obra y capital, que están disponibles y pueden ser explotados para la producción de bienes o servicios en el seno de un país.

E

Economía heterodoxa: La economía heterodoxa es un término genérico que se utiliza para describir, de manera aproximada, los enfoques no neoclásicos de la economía, como las escuelas keynesiana, marxista, feminista e institucionalista, que generalmente son críticas con el enfoque estándar y se basan en fundamentos teóricos diferentes. Véase también "Economía ortodoxa".

Economía informal: El término "economía informal" hace referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están previstas en la práctica, es decir, que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos (OIT, 2002).

Economía ortodoxa (estándar): La teoría económica "tradicional" que se enseña en la mayoría de las universidades y que se basa en las presunciones de una persona que maximiza su utilidad con preferencias y expectativas racionales, e información plena sobre el mercado. Los economistas ortodoxos suelen utilizar modelos matemáticos que incluyen cálculos, optimizaciones y estadísticas comparativas para describir el comportamiento de las personas. Véase también "Economía heterodoxa".

Efecto de contagio: Son las consecuencias de una actividad o proceso económico que se propagan a áreas que no se encuentran directamente en su esfera. Por ejemplo, las inversiones en infraestructuras pueden tener efectos positivos de contagio por la estimulación de la economía a través del empleo, la mejora de la movilidad laboral y el aumento de la demanda de los sectores productivos relacionados.

Empleo informal: Se trata del trabajo sin protección jurídica o social dentro o fuera de empresas informales (Chen y Vanek, 2013).

Empoderamiento de las mujeres: Es el proceso de permitir a las mujeres que participen plenamente en la vida económica, social y política, y asegurar que puedan ejercer su derecho a tomar decisiones independientes y a tener acceso a oportunidades y recursos, así como tener control sobre sus propias vidas, dentro y fuera de la esfera doméstica. Véase también "Empoderamiento económico de las mujeres".

Empoderamiento económico de las mujeres: Capacidad de las mujeres para disfrutar plenamente de su autonomía y derechos económicos. Esta capacidad abarca el acceso al empleo; condiciones de trabajo adecuadas; igual remuneración por igual trabajo; acceso a formación, información y tecnologías; acceso a los mercados; control sobre recursos económicos; y capacidad de influir en la toma de decisiones económicas, con inclusión de la formulación de políticas económicas, financieras y monetarias, y otras políticas económicas. Véase también "Empoderamiento de las mujeres".

Entrada en el mercado: Es la capacidad de los exportadores para cumplir los requisitos necesarios para entrar en un mercado. Las condiciones de entrada en el mercado pueden referirse a las características del producto, con inclusión de su calidad, el aspecto o gusto; su inocuidad, por ejemplo, residuos de plaguicidas u hormonas artificiales, presencia microbiana; y su autenticidad, como garantía de su origen geográfico o la utilización de un proceso tradicional. Otras condiciones están relacionadas con la índole del proceso productivo (por ejemplo, con respecto a la salud y seguridad de los trabajadores, o al impacto ambiental), los precios y la rapidez de entrega. Las condiciones de entrada en el mercado no son obligatorias por ley, pero generalmente son impuestas por grandes redes de distribución y grandes clientes comerciales. El incumplimiento de las condiciones de entrada en el mercado daría lugar de hecho a la exclusión del mercado (UNCTAD, 2003).

Esfera reproductiva: Se refiere al ámbito doméstico y se asocia con las tareas familiares y domésticas, con inclusión de las responsabilidades de maternidad y crianza de los hijos, preparación de alimentos, limpieza del hogar, recogida de agua y combustible.

F

Feminización de la mano de obra: El aumento de la proporción de mujeres empleadas en el trabajo remunerado de un sector determinado. Por ejemplo, la expansión del sector manufacturero, tras un acuerdo de libre comercio o de flujos de inversión extranjera, puede proporcionar nuevas oportunidades de trabajo a las mujeres. Véase también "Desfeminización del trabajo".

Formación profesional: Es la educación y capacitación dirigidas a ofrecer a los trabajadores cualificaciones profesionales específicas para llevar a cabo con éxito una ocupación determinada. Entre las profesiones que requieren formación profesional cabe mencionar: Especialista en TI, electricista o cocinero.

G

Género: Define el conjunto de atributos, funciones y oportunidades creados a nivel social y atribuidos a categorías de sexo masculino y femenino. Los aspectos de género varían mucho en distintos contextos socioculturales y determinan el comportamiento que se espera, valora y permite de hombres y mujeres. Se pueden encontrar importantes desigualdades y diferencias de género en la mayoría de las sociedades. Véase también "Igualdad de género".

I

Igualdad de género: El disfrute de igualdad de derechos, oportunidades, acceso a recursos y poder de decisión en diferentes categorías de sexo y géneros en la vida social, económica y política. Véase también "Paridad de género".

Integración de la perspectiva de género: El proceso de tener en cuenta consideraciones de género en las diferentes instituciones con el objetivo de promover la igualdad de género. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas definió el concepto como: "el proceso de valorar las implicaciones que tiene para los hombres y para las mujeres cualquier acción que se planifique, ya se trate de legislación, políticas o programas, en todas las áreas y en todos los niveles. Es una estrategia para conseguir que las preocupaciones y experiencias de las mujeres, al igual que las de los hombres, sean parte integrante en la elaboración, puesta en marcha, control y evaluación de las políticas y de los programas en todas las esferas políticas, económicas y sociales, de manera que las mujeres y los hombres puedan beneficiarse de ellos igualmente y no se perpetúe la desigualdad. El objetivo final de la integración es conseguir la igualdad de los géneros" (ECOSOC, 1997).

Intensidad de capital: Es la razón entre la cantidad de capital y la de mano de obra, utilizados en la producción. Comúnmente se mide como la razón entre el capital fijo neto y el número de trabajadores. Véase también "Intensidad de mano de obra".

Intensidad del empleo femenino (masculino): La concentración de población activa femenina (o masculina) en cualquier rama de producción, sector o nivel agregado. Se mide como la cuota femenina (masculina) del empleo total. Por ejemplo, las zonas de elaboración para la exportación muestran un uso intensivo de la población activa femenina, que llega hasta un 90 por ciento en algunos países. Véase también "Feminización de la mano de obra".

Intensidad de mano de obra: Es la razón entre la cantidad de mano de obra y la de capital, utilizados en la producción. Comúnmente se mide como la razón entre el número de trabajadores y el capital fijo neto. Véase también "Intensidad de capital".

Inversión extranjera directa (IED): La inversión extranjera directa se define como una inversión que implica una relación a largo plazo y refleja un interés y un control duradero por parte de una entidad residente en una economía en una empresa residente en una economía que no sea la del inversor extranjero directo. La inversión extranjera directa implica que el inversor ejerce un importante grado de influencia en la gestión de la empresa residente en la otra economía. Esta inversión comprende la

transacción inicial entre las dos entidades y todas las transacciones subsecuentes entre ellas y entre las filiales extranjeras, tanto con personalidad jurídica como sin ella. La inversión extranjera directa podrá llevarse a cabo por personas físicas y por personas jurídicas (UNCTAD, 2013c).

L

Liberalización del comercio: Es la supresión o disminución de los obstáculos y restricciones al comercio internacional. Las medidas de liberalización del comercio abarcan la eliminación o reducción de aranceles (por ejemplo, los derechos de importación) y los obstáculos no arancelarios (por ejemplo, contingentes, normas para las licencias de importación, etc.). Véase también "Proteccionismo comercial".

M

Maquila (o maquiladora): Son fábricas de ensamblaje orientadas a la exportación en México que operan en las zonas de elaboración para la exportación en la frontera con los Estados Unidos. El término maquila (o maquiladora) también se utiliza con referencia a fábricas similares en otros países de América Latina y Asia. Véase también "Zonas de elaboración para la exportación".

Medidas absolutas: Dimensión métrica expresada en unidades absolutas. Por ejemplo, el número de personas que viven en la pobreza, el valor total de las exportaciones en moneda local, la diferencia entre el número de mujeres y hombres matriculados en educación primaria. Véase también "Medida relativa".

Medidas no arancelarias: Las medidas no arancelarias son las medidas políticas, distintas de los aranceles de aduanas, que potencialmente pueden tener un efecto económico en el comercio internacional de mercancías, al cambiar las cantidades que se comercian, sus precios o ambos. Se pueden dividir en tres categorías: (a) medidas que están directamente relacionadas con el comercio (por ejemplo, contingentes de importación, restricciones a la importación, licencias, medidas antidumping); (b) medidas que tienen un vínculo con el comercio en cuanto a que su aplicación se controla en las fronteras (por ejemplo, el etiquetado y el embalaje, las prescripciones sanitarias y fitosanitarias, las especificaciones técnicas); y (c) medidas derivadas de las políticas públicas generales (por ejemplo, la contratación pública, las restricciones a la inversión, las subvenciones, la ampliación de la protección de los derechos de propiedad intelectual) (UNCTAD, 2013a). Véase también "Aranceles".

Medida relativa: Es una medida que compara dos medidas absolutas. Por ejemplo, un ratio de escolarización en educación primaria de mujeres frente a hombres del 63 por ciento indica que hay 63 mujeres matriculadas en educación primaria por cada 100 hombres. Véase también "Medida absoluta".

Microempresas: Es un negocio que opera a pequeña escala y da trabajo a un número limitado de personas. La mayoría de las microempresas se especializan en bienes y servicios que se proporcionan dentro de un área limitada y son una característica común de los países en desarrollo donde desempeñan un papel clave en la creación de empleos y reducción de la pobreza.

N

Nivel de cualificaciones: Define la complejidad y variedad de tareas y obligaciones de una ocupación. Se mide teniendo en cuenta la naturaleza del trabajo realizado, el nivel de educación formal que exige una determinada profesión y la cantidad de formación informal o de experiencia previa necesaria para llevar a cabo las correspondientes tareas y funciones. La Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO) establece cuatro niveles de cualificación que van desde las ocupaciones que realizan tareas manuales y sencillas, y que requieren niveles de educación básica (baja cualificación), a ocupaciones que entrañan la toma de decisiones y la resolución de problemas complejos, y para las que se exigen altos niveles de educación y formación (alta cualificación) (OIT, 1990).

Normas del trabajo: Un conjunto de convenios internacionales sobre política laboral y social que protege los derechos de los trabajadores. Las normas fundamentales del trabajo son derechos humanos básicos y abarcan los principios relacionados con la libertad de asociación y el derecho a la negociación colectiva, los trabajos forzados, la igualdad de oportunidades y de trato, y el trabajo infantil (OIT, 1998). Las normas fundamentales del trabajo están definidas en la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, adoptada por los Estados miembros de la OIT en 1998.

P

Paridad de género: Representación igual de hombres y mujeres. Se puede lograr paridad de género en el empleo (por ejemplo, la paridad en todos los niveles profesionales del lugar de trabajo), en la educación (por ejemplo, la paridad en las tasas de escolarización, tasas de terminación de estudios y alfabetización) o en la participación política (por ejemplo, la paridad en todos los niveles de los órganos públicos y de toma de decisiones). Véase también "Igualdad de género".

Programas de ajustes estructurales (PAE): Conjunto de políticas económicas prescritas por el Banco Mundial y el FMI que se aplican en muchos países en desarrollo desde la década de los 80 como parte de un paquete de préstamos a países que sufrían problemas económicos. Entre los principios rectores de los PAE cabe mencionar: el crecimiento impulsado por las exportaciones; la privatización y la liberalización; y la eficiencia del libre mercado. Para lograr estos objetivos, los países debían tomar varias de las siguientes medidas: devaluar sus monedas nacionales frente al dólar; suprimir las restricciones a las importaciones y exportaciones; equilibrar sus presupuestos y eliminar los controles sobre los precios y las subvenciones públicas. Debido a las críticas que rodean a los PAE, en 1999, se determinó que se negociarían préstamos concesionarios en el marco de estrategias de reducción de la pobreza a nivel nacional (documentos de estrategia de lucha contra la pobreza, DELP).

Progresividad arancelaria: Los aranceles progresan cuando aumentan con el nivel de procesamiento: los tipos arancelarios sobre los productos semielaborados y elaborados son, por tanto, más altos que los aplicados a los productos no elaborados y materias primas. La progresividad arancelaria protege a la industria de transformación en el país importador de la competencia extranjera, dado que dificulta a los proveedores de materias primas o productos no elaborados en el país exportador para pasar a etapas más altas de procesamiento y diversificar su producción.

Proteccionismo comercial: Son restricciones al comercio que pretenden proteger a los productores nacionales de la competencia de las mercancías importadas. Las medidas proteccionistas pueden incluir aranceles sobre las importaciones, contingentes restrictivos, subvenciones y recortes fiscales. Véase también "Liberalización del comercio".

R

Reformas del comercio: Cambios de las leyes y prácticas que rigen el comercio internacional de un país. En términos generales, las reformas comerciales pueden incluir medidas de liberalización y proteccionistas.

S

Sectores comerciables: Son sectores de producción de bienes y servicios que son o pueden ser objeto de comercio entre países. Sus precios se determinan en gran medida en el mercado mundial. La mayoría de los bienes y servicios son comerciables. Véase también "Sectores no comerciables".

Sectores no comerciables: Son sectores productores de bienes o servicios que no pueden comercializarse en mercados internacionales debido a su naturaleza, los altos costos comerciales o por razones logísticas. Sus precios se determinan en gran medida en el mercado nacional. Por ejemplo, los servicios de infraestructuras y peluquería son sectores no comerciables. Véase también "Sectores comerciables".

Segregación de género: Es la distribución desigual de hombres y mujeres en diversas ocupaciones y funciones producidas por prejuicios de género. La segregación de género en el empleo puede ser vertical (cuando los hombres se concentran por lo general en la parte superior de la jerarquía profesional, mientras que las mujeres lo hacen en la parte inferior) u horizontal (cuando hombres y mujeres realizan diferentes tareas en las ocupaciones).

Servicios de extensión agrícola: Actividades dirigidas a educar y capacitar a los trabajadores de zonas rurales en las prácticas agrícolas, con inclusión de métodos y técnicas de cultivo.

Síndrome holandés: Una situación en la que el descubrimiento de nuevos recursos naturales en un país o un auge de los precios de esos recursos conducen a una apreciación real de la moneda nacional, que a su vez hace que las otras exportaciones del país sean menos competitivas en precios en

el mercado mundial, lo que dificulta el crecimiento de la manufactura o de otros sectores comerciables. A menudo, se considera el síndrome holandés como un problema temporal. Por el contrario, la llamada "maldición de los recursos" hace referencia al posible impacto negativo a largo plazo del síndrome holandés en el progreso técnico del país, principalmente en la manufactura, causado por la desviación de recursos financieros del uso productivo orientado al crecimiento, debido a la conducta de búsqueda de rentas (UNCTAD, 2012).

Sistema social patriarcal: Se trata de un sistema social basado en la autoridad de los varones mayores. En términos generales, la sociedad patriarcal es un sistema donde las mujeres están subordinadas a los hombres, que disfrutan de autoridad y privilegios en la familia, la sociedad y la política. También incluye mecanismos sociales que reproducen los privilegios y la dominación masculina.

T

Trabajadores familiares auxiliares: El término hace referencia a aquellos trabajadores que tienen un "empleo independiente" en un establecimiento con orientación de mercado, dirigido por una persona de su familia que vive en el mismo hogar, pero a la que no puede considerarse como socia, debido a que el nivel de dedicación, en términos de tiempo de trabajo u otros factores que deben determinarse de acuerdo con circunstancias nacionales, no es comparable con aquel del jefe del establecimiento (OIT, 1993).

Transformación estructural: Es el cambio de la producción y el empleo en una economía, para pasar de la agricultura a la manufactura y los servicios, que caracteriza el proceso de desarrollo. Generalmente va acompañada de una creciente urbanización y del crecimiento de una economía moderna industrial y basada en los servicios.

V

Ventaja comparativa: La eficiencia con la que un país puede producir un bien en comparación con otro en la teoría estándar del comercio internacional. Generalmente se mide como la proporción de los costos laborales por unidad. El comercio entre países tiene lugar si su eficiencia relativa en la producción de dos bienes es diferente. Si un país *A* puede producir el producto *X* a un costo relativamente más bajo que el país *B*, tiene una ventaja comparativa en la producción de *X*. Al exportar *X* y comprar el producto *Y* de su país socio comercial *B* a un costo relativamente más bajo, puede conseguir más *Y* a un precio más bajo a través de este intercambio que si produce ambos bienes a nivel nacional. Véase también "Ventaja competitiva".

Ventaja competitiva: La idea es que los países compiten por los costos absolutos por unidad (en lugar de los costos relativos) y utilizan diferentes estrategias como la reducción del costo unitario y el recorte de los precios para superar a sus competidores y ganar cuotas de mercado. El país que produce un bien más eficientemente (o a un costo más bajo) en comparación con los demás consigue hacerse con el mercado de exportación, sin importar el costo relativo de producción de los bienes en el seno del país. Esto contrasta con la teoría estándar del comercio basada en la ventaja comparativa en la que el comercio se basa en el costo relativo de producción en el seno de los países. Véase también "Ventaja comparativa".

Z

Zonas agroclimáticas: Áreas territoriales que comparten terrenos, características de suelo y clima similares, y donde se encuentra el mismo tipo de vegetación y se cultivan los mismos cultivos.

Zonas de elaboración para la exportación (ZEE): Se trata de áreas generalmente establecidas en los países en desarrollo para atraer inversión extranjera directa. Entre las ventajas ofrecidas por las zonas de elaboración para la exportación a las empresas (generalmente de propiedad extranjera) se pueden mencionar: importaciones libres de impuestos de insumos intermedios y materias primas para la elaboración de productos de exportación, facilitación de licencias o permisos de construcción, menores restricciones de aduanas y ventajas fiscales generales. Entre las potenciales ventajas que tienen las zonas de elaboración para la exportación para los países que las acogen cabe mencionar: el aumento en las entradas de capital extranjero, la expansión de las exportaciones, la transferencia de tecnología y efectos de contagio positivos en general en la economía nacional.

BIBLIOGRAFÍA

CEPAL (2001). *The Gender Dimension of Globalization: A Survey of the Literature with a focus on Latin America and the Caribbean*. Publicación de las Naciones Unidas N° E.01.II.G.223. Santiago de Chile.

Chen M.A. y Vanek (2013). Informal employment revisited: Theories, data and policy. *The Indian Journal of Industrial Relations*, 48 (3): 390-401.

Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (1997). Informe del Secretario General sobre la incorporación de una perspectiva de género en todas las políticas y programas del sistema de las Naciones Unidas. Coordinación de las políticas y actividades de los organismos especializados y demás órganos del sistema de las Naciones Unidas. 12 de junio de 1997. E/1997/66. Naciones Unidas, Nueva York.

FAO (2012). *Guiding principles for responsible contract farming operations*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma.

OIT (1990). Clasificación internacional uniforme de ocupaciones (CIUO-88). Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

OIT (1993). *Informe de la 15ª Conferencia Internacional de estadísticos del trabajo*. ICLS/15/D.6 (Rev. 1). Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

OIT (1998). Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Organización Internacional del Trabajo, Ginebra. Puede consultarse en: <http://www.ilo.org/declaration/lang--es/index.htm>.

OIT (2002). Curso que ha de darse a las resoluciones adoptadas por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 90ª reunión (2002) b) Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal. Consejo de Administración, 285ª reunión. Organización Internacional del Trabajo, Ginebra. Puede consultarse en: http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/GB/285/GB.285_7_2_engl.pdf

UNCTAD (2001). *Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products*. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 12. Publicación de las Naciones Unidas N° E.01.II.D.23. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2003). *Las condiciones de entrada en el mercado que afectan a la competitividad y las exportaciones de bienes y servicios de los países en desarrollo: las grandes redes de distribución, teniendo en cuenta las necesidades especiales de los PMA*. Informe de la reunión de expertos sobre las condiciones de entrada en el mercado que afectan a la competitividad y las exportaciones de bienes y servicios de los países en desarrollo: las grandes redes de distribución, teniendo en cuenta las necesidades especiales de los países menos adelantados. TD/B/COM.1/EM.23/2. Ginebra.

UNCTAD (2006). *Los países menos adelantados - Informe 2006. Desarrollo de capacidades productivas*. Publicación de las Naciones Unidas N° E.06.II.D.9. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2012). *Material didáctico sobre temas de actualidad en Macroeconomía Internacional, Comercio y Finanzas del Instituto virtual*. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/GDS/2011/2. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2013a). *Non-tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries*. Developing countries in International Trade Studies. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/DITC/TAB/20121. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2013b). *Global Supply Chains: Trade and Economic Policies for Developing Countries*. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 55. Publicación de las Naciones Unidas UNCTAD/ITCD/TAB/56. Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2013c). *World Investment Report. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Publicación de las Naciones Unidas N° E.13.II.D.5. Nueva York y Ginebra.

NOTAS

- 1** Véase <http://www.un.org/womenwatch/osagi/conceptsanddefinitions.htm>.
- 2** Ídem.
- 3** Véase Razavi y Hassim (2006), Gideon (1999) y Elson (1999).
- 4** Véase, por ejemplo, Darity (1995), en el Módulo 3 de este manual didáctico, que construyó un modelo de segregación por géneros en un país de bajos ingresos y examinó cómo la segregación de género puede afectar negativamente a la capacidad productiva de la economía.
- 5** Véase Antonopolous (2009), Razavi Staab (2008) y el sitio web de la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos en: <http://www.ohchr.org/EN/Issues/Poverty/Pages/UnpaidWork.aspx>.
- 6** Los empleos informales son aquellos en los que la situación laboral de la persona empleada no está, en términos jurídicos o en la práctica, sujeta a la legislación laboral nacional, tributación de ingresos, protección social o derecho a las prestaciones de empleo (por ejemplo, preaviso de despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o baja por enfermedad, etc.).
- 7** La segregación horizontal se produce en aquellos casos en los que los trabajadores de un sector o industria específica son, en su mayoría, de un género particular. Por ejemplo, en muchos países, la construcción es una ocupación masculina mientras que el cuidado de los hijos es casi exclusivamente una ocupación femenina.
- 8** La segregación vertical se produce en aquellos casos en los que existen jerarquías entre las distintas profesiones. Es decir, que las oportunidades de progresión profesional dentro de una empresa o sector están restringidas para un determinado género. En la literatura especializada, también se conoce la segregación vertical por géneros como el "efecto de techo de cristal", que indica que existen obstáculos visibles o invisibles que impiden a las mujeres ascender a puesto de nivel más alto.
- 9** Según la definición de la OIT, los "trabajadores familiares auxiliares" son aquellos trabajadores que tienen un empleo independiente en un establecimiento con orientación de mercado, dirigido por una persona de su familia que vive en el mismo hogar, pero a la que no puede considerarse como socia. Esto es debido a que el nivel de dedicación, en términos de tiempo de trabajo u otros factores que deben determinarse de acuerdo con circunstancias nacionales, no es comparable con aquel del jefe del establecimiento. Véase <http://laborsta.ilo.org/applv8/data/icses.html>.
- 10** Según la definición de la OIT, es "empleo vulnerable" aquel que incluye tanto a trabajadores familiares auxiliares como a trabajadores por cuenta propia. Preferimos centrarnos solamente en los trabajadores familiares auxiliares. La categoría de trabajadores por cuenta propia es bastante heterogénea y algunos de los trabajos incluidos en ella no comportan un alto riesgo económico. En todo el mundo, hay más hombres que mujeres que son en promedio trabajadores por cuenta propia y más mujeres que hombres que son trabajadores familiares auxiliares.
- 11** La OCDE define el comercio informal transfronterizo como "el intercambio de bienes y servicios legítimamente producidos y prestados, no comprendido en el marco normativo establecido por el gobierno, eludiendo así el pago de determinados impuestos y gravámenes reglamentarios" (OCDE, 2009: 9). Para obtener información más detallada, véase el Glosario.
- 12** Desafortunadamente, muchos conjuntos de datos y políticas que abordan estas cuestiones continúan tratando a los hogares como si fueran unidades homogéneas formadas por personas con las mismas preferencias y el mismo poder de decisión. El trato de los hogares como unidades únicas homogéneas no solo se basa en premisas de homogeneidad de las decisiones y preferencias, sino que además evita presentar heterogeneidad en el seno de los hogares. Aunque la mayoría de los datos domésticos presenta información descompuesta, pocas iniciativas de investigación han sido capaces de hacer frente a los problemas que surgen cuando se trata a los hogares como entidades heterogéneas, como la simultaneidad y los horarios de decisiones. Dicha heterogeneidad no es un problema fácil de resolver y la investigación está tratando de encontrar formas adecuadas de abordarla. Además, la información sobre la asignación de recursos en el seno del hogar todavía está dispersa y se limita a pequeñas encuestas *ad hoc*. Una documentación más sistemática de este tipo podría mejorar significativamente la capacidad de las autoridades responsables de la formulación de políticas para tener en cuenta estas dinámicas. Con el fin de hacer un análisis complementario, véase IFPRI (2003) y, para consultar pruebas más recientes, véase por ejemplo, ONU DAES (2010) Capítulo 8, parte B.
- 13** Para obtener más información sobre la dimensión de género de los impuestos, véase Barnett y Grown (2004) y Huber (2005).
- 14** Sin embargo, si las compras de grupos de ingresos más bajos se concentran en bienes con un tipo impositivo más bajo, no se observa necesariamente una mayor incidencia fiscal.
- 15** Los trabajadores ocasionales son personas a cuyo trabajo solo se recurre en caso de que sea necesario o cuando sea necesario. Por lo tanto, su actividad depende del nivel de carga de trabajo de sus empleadores y de sus fluctuaciones. Se suele contratar a más mujeres que hombres como trabajadores ocasionales.
- 16** Entre los índices agregados de la igualdad de género cabe mencionar: el índice de desarrollo relativo al género (IDraG)

- y el índice de empoderamiento de género (IEG) elaborados anualmente por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el Informe sobre Desarrollo Humano; el índice de disparidad entre géneros (IDG) presentado por el Foro Económico Mundial (FEM) en 2006; y el Índice de Género e Instituciones Sociales (SIGI) puesto en marcha en 2009 por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
- 17** A pesar de ser una medida útil, apenas se utiliza el IPG en la literatura especializada y, por lo tanto, no nos centraremos en él en este manual didáctico.
- 18** Reordenando los términos, la brecha relativa puede también calcularse como $1-IPG$. Por lo tanto, cuanto más se acerca la brecha relativa a 0, mayor es la paridad entre sexos.
- 19** Véase <http://genderstats.org/> donde figura el conjunto mínimo de 52 indicadores de género, y http://www.un.org/womenwatch/directory/statistics_and_indicators_60.htm donde figura el directorio de Recursos de las Naciones Unidas en materia de Género y Asuntos de la Mujer.
- 20** La tasa de desempleo mide el número de personas desempleadas en la población activa que buscan oficialmente trabajo como porcentaje de la población activa.
- 21** CIUO-88 es la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones aprobada y adoptada por el Consejo de Administración de la OIT en 1988. Está siendo reemplazada progresivamente por su versión más actualizada, la CIUO-08.
- 22** Lo mejor probablemente sea usar tanto las exportaciones como las importaciones. Yannikaya (2003) señala que ambos indicadores son importantes para el desempeño económico. La teoría estándar del comercio internacional señala que el comercio lleva a un uso más eficiente de los recursos de un país no solo a través de la producción de bienes que utilizan con gran frecuencia los factores nacionales abundantes de producción, sino también a través de las importaciones de bienes y servicios cuya producción, de lo contrario, resultaría demasiado costosa a nivel nacional. Sin embargo, gran parte depende de que se esté examinando el desempeño económico en términos de acceso más barato a los bienes, en cuyo caso las importaciones son importantes; o en términos de desarrollo económico, donde todo parece apuntar a que las exportaciones aumentan el PIB mientras que existen pocas pruebas con respecto a las importaciones.
- 23** Para conseguir una explicación del concepto de ventaja comparativa, véase el Recuadro 9 en el Módulo 2.
- 24** Por ejemplo, véase la base de datos de la UNCTAD sobre el comercio internacional de bienes y servicios en: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>.
- 25** Por ejemplo, véase la clasificación de las Naciones Unidas de productos agrupados por intensidad tecnológica en: <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Attachment64.aspx>.
- 26** En este sentido, cabe señalar que aproximadamente la mitad de los países ACP es un país menos adelantado (PMA). Estos países ya disfrutaban de acceso libre de aranceles y libre de contingentes a la Unión Europea en todas sus exportaciones, con excepción de las armas. Sin embargo, es posible que haya más ventajas de acceso de mercado, con inclusión de los países menos adelantados, en términos de normas de origen menos estrictas para algunos productos. Todo esto depende en gran parte del patrón de especialización comercial del país en cuestión. Véase, por ejemplo, South Centre (2012), Naumann (2010) y UNCTAD (2011) para consultar exámenes de las disposiciones en materia de facilitación de comercio de determinados AAE.
- 27** Véase Deardorff (2006) para obtener una lista completa y una definición de los términos de comercio.
- 28** El análisis se basa en gran medida en el estudio de la UNCTAD (2013).
- 29** Kwanzas es la moneda nacional de Angola.
- 30** El término "síndrome holandés" se refiere a la gran afluencia de divisas extranjeras debido al descubrimiento de nuevos recursos naturales o a un auge en los precios de los recursos que lleva a una apreciación real de la moneda nacional del país, que, a su vez, afecta de manera negativa a la competencia de otros sectores orientados a la exportación – en particular la manufactura – y obstaculiza las iniciativas del país destinadas a desarrollar y diversificar la producción nacional.
- 31** El Acuerdo de Cotonú, firmado entre la Unión Europea y los países ACP en 2000, es un amplio acuerdo sobre comercio y desarrollo cuyo objetivo declarado es ayudar a paliar la pobreza y contribuir al desarrollo sostenible y la integración de los países ACP en la economía mundial.
- 32** La Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda, aprobada en 2005 por más de 100 firmantes – gobiernos de países desarrollados y en desarrollo, organismos donantes multilaterales, bancos regionales de desarrollo y organismos internacionales – adoptó cinco principios básicos destinados a mejorar la eficacia de la ayuda. Estos principios son: apropiación, alineación, armonización, gestión orientada a los resultados y mutua responsabilidad. Para obtener información complementaria, sírvase consultar el siguiente enlace: <http://www.oecd.org/dac/effectiveness/34580968.pdf>.
- 33** Definido como el empleo femenino como parte del empleo total.
- 34** La economía (ortodoxa) estándar y la economía heterodoxa son, en términos generales, dos corrientes de pensamiento económico que difieren en sus hipótesis, métodos y temas. Por economía estándar se entiende la teoría económica neoclásica que se enseña en la mayoría de las universidades, que se basa en las principales hipótesis de maximizar su utilidad individual con preferencias racionales e

información plena sobre el mercado. La economía heterodoxa es un término general que se utiliza para describir, de manera aproximada, enfoques no neoclásicos en este campo, como las escuelas keynesiana, marxista, feminista e institucionalista, que generalmente son críticos con el enfoque estándar y se basan en distintos fundamentos teóricos. Por norma general, no suscriben la idea de mercados perfectos y rechazan el individualismo metodológico. No obstante, se trata solamente de definiciones muy generales, por lo que se recomienda al lector interesado que consulte otras fuentes (por ejemplo, Dequech, 2007; Lawson, 2013).

- 35** En general, este módulo no tiene por objeto presentar una exposición completa de las principales críticas al modelo HOSS. Solo nos centraremos en aspectos que son particularmente importantes para su aplicación a una perspectiva de género.
- 36** Véase Shaikh (2007) y van Staveren *et al.* (2007) para obtener una descripción más detallada de la ventaja competitiva.
- 37** Se trata de Hong Kong (China), la provincia china de Taiwán, Singapur y la República de Corea.
- 38** Durante veinte años (1974–1994), el AMF reguló la mayor parte del comercio de artículos textiles y prendas de vestir sobre la base de contingentes negociados bilateralmente entre países desarrollados y en desarrollo. El AMF representó una salida importante de las normas básicas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y, en particular, el principio de no discriminación. El 1 de enero de 1995, se reemplazó el AMF por el acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido (ATV) que establece un proceso de transición para la eliminación definitiva de estos contingentes. El ATV expiró el 1 de enero de 2005.
- 39** Para obtener más información sobre la iniciativa "Trabajar mejor", véase: <http://www.ilo.org/washington/areas/better-work/lang-en/index.htm> y <http://betterwork.org>.
- 40** Esta sección se basa sobre todo en Berik (2011) y Fontana (2009).
- 41** En el Recuadro 5 del Módulo 1 figura un análisis de la medición de la brecha salarial de género.
- 42** Esta sería la "parte residual sin explicar" de la descomposición de la brecha salarial de género bruta (véase el Recuadro 5 en el Módulo 1).
- 43** En el Manual didáctico sobre comercio y género del Instituto Virtual de la UNCTAD (2010), en concreto en las Secciones 1.2.3 y 2.2.3, figura una buena exposición de la teoría de Heckscher-Ohlin sobre el comercio, así como un análisis del comercio y la desigualdad de salarios.
- 44** Tiano (1994), Barrientos *et al.* (2004) y McMichael (2012) también examinan la disminución de la cuota femenina de empleo en México, y Fleck (2001) informa sobre la creciente contratación de mujeres casadas y mayores en las maquiladoras de México con el transcurso del tiempo.
- 45** Todavía no se dispone de datos salariales más recientes.
- 46** Cabe señalar que resultados opuestos, pero equivalentes, se producen en el país extranjero.
- 47** De conformidad con las normas de la OMC, un país puede subir sus tipos arancelarios aplicados hasta el nivel de sus tipos arancelarios consolidados sin infringir las obligaciones contraídas en el marco de la OMC.
- 48** Por ejemplo, no se permite a un país como Rwanda imponer aranceles sobre las importaciones procedentes de otros miembros de la Comunidad del África Oriental (CAO) y aplicar el Arancel Exterior Común de la CAO a las importaciones de países que no forman parte de la CAO.
- 49** En el caso de los países en desarrollo, el 10 por ciento del valor de la producción agrícola total (en el caso de ayudas no referidas a productos específicos) y el 10 por ciento del valor total de la producción del producto agrícola en cuestión (en el caso de ayudas referidas a productos específicos).
- 50** Si las mujeres no participan directamente en la producción para la exportación, las mujeres a menudo aumentan la cantidad de tiempo con el que contribuyen a los cultivos comerciales de sus esposos, lo que da lugar a mayores cargas de trabajo femenino no remunerado. A pesar de su importante contribución en este sentido, las mujeres no tienen a menudo ningún control sobre los ingresos generados con su trabajo, como revelan estudios sobre las EANT en la India, Kenya, Senegal y Guatemala (Singh, 2002, para el Punjab indio; Dolan, 2001, para Kenya; Maertens y Swinnen, 2009, para Senegal; Katz, 1995, para Guatemala).
- 51** Sin embargo, es importante tener en cuenta que una vez que las características de la empresa tales como su tamaño, su formalidad y la inversión de capital están controladas, la diferencia de productividad de género entre las empresas propiedad de hombres y mujeres desaparece (Kabeer, 2012).
- 52** Según el Banco Mundial, "Los impuestos al comercio internacional incluyen los derechos de importación, los derechos de exportación, las utilidades de monopolios de exportación o importación, las utilidades cambiarias y los impuestos sobre operaciones cambiarias." Véase <http://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.INTT.RV.ZS>.
- 53** "Economic structure, trade openness and gendered employment in sub-Saharan Africa" (Estructura económica, apertura comercial y empleo por géneros en el África Subsahariana)
- 54** Los autores explican los motivos por los que han decidido captar las infraestructuras en función del porcentaje de la población que tiene acceso a instalaciones sanitarias modernas y líneas de teléfono por cada 100 personas en

- los siguientes términos: está previsto que las instalaciones sanitarias modernas tengan efectos positivos en la brecha entre el empleo femenino y masculino, por ejemplo: mejores resultados de la salud global y menos tiempo dedicado por las mujeres a su trabajo no remunerado de cuidadoras. El efecto de las líneas telefónicas sobre el acceso relativo al empleo es indirecto y esta variable sirve como intermediaria para captar otras medidas directas de mejoras de las infraestructuras que ahorran tiempo, cuyos datos están más dispersos.
- 55** "Trade contraction and employment in India and South Africa during the global crisis" (Contracción del comercio y el empleo en la India y Sudáfrica durante la crisis global)
- 56** "Do economic reforms influence home-based work? Evidence from India" (¿Influyen las reformas económicas en el trabajo a domicilio? Evidencias en el caso de la India)
- 57** "Global defeminization? Industrial upgrading, occupational segmentation and manufacturing employment in middle-income countries" (¿Desfeminización global? Modernización industrial, segmentación profesional y trabajo en manufacturas en países de ingresos medios)
- 58** En el Módulo 2 figura una explicación del concepto de ventaja competitiva.
- 59** Consulte el Módulo 1, donde figuran una explicación y una definición.
- 60** Véase http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page/es para consultar los datos de la Unión Europea, por ejemplo.
- 61** Utilizaremos la categoría de trabajo "flexible" en el sentido a que hace alusión Standing (1989). El trabajo flexible es un trabajo contractual a corto plazo, temporal, ocasional o informal, que generalmente no tiene prestaciones, al contrario de lo que ocurre con el trabajo formal y por tiempo indefinido.
- 62** Las economías de escala se refieren a la reducción de los costos por unidad de producción que una empresa experimenta porque sus costos fijos se pueden extender por más unidades de producción.
- 63** Las importaciones de materias primas no tendrían los mismos efectos de contagio tecnológico.
- 64** Sin embargo, no todo el mundo está de acuerdo con esta opinión y el debate sobre el vínculo entre liberalización del comercio y crecimiento económico todavía está abierto. Consulte Winters *et al.* (2004) donde figura un estudio de la literatura sobre este tema.
- 65** Véase <http://www.ilo.org/gender/Aboutus/ILOandgender/equality/lang-es/index.htm> para consultar el mandato de la OIT sobre la desigualdad de género.
- 66** Grupo de países que experimentó un crecimiento industrial rápido entre los decenios de los 70 y de los 80, como la República de Corea, Singapur, Hong Kong (China) y la provincia china de Taiwán.
- 67** Consulte http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---asia/---ro-bangkok/---ilo-islamabad/documents/policy/wcms_143046.pdf para obtener una lista de los convenios fundamentales de la OIT.
- 68** Consulte <http://www.capturingthegains.org/about/index.htm>, con un resumen del programa de investigación sobre modernización económica y social en las CMV.
- 69** Sin embargo, la conciencia de los consumidores no siempre se traduce en mejores condiciones laborales para los trabajadores vulnerables. Consulte, por ejemplo, el trabajo de Basu (1998) sobre el trabajo infantil.
- 70** Esta sección se basa en Berik (2000).
- 71** Cabe señalar que la cuota masculina del trabajo por cuenta propia es superior a la de las mujeres, pero que hay más mujeres que hombres en el trabajo familiar no remunerado, lo que aumenta la cuota femenina en el empleo vulnerable a nivel mundial (OIT, 2012).
- 72** Consulte la Sección 3.1 del Módulo 1. Para obtener un informe completo sobre las causas subyacentes de la desigualdad de género por región, véase OCDE (2012).
- 73** También es preciso tener en cuenta que, en general, las niñas tienen una mayor tasa de abandono escolar que los niños y que la educación que reciben es de poca calidad y les faltan recursos de aprendizaje, infraestructuras e instalaciones adecuadas (UNESCO, 2012; UNICEF, 2000). En general, la falta de educación y escolaridad adecuada puede reducir las oportunidades de las mujeres.
- 74** En el Módulo 1 se ha examinado el problema de la pobreza de tiempo de las mujeres.
- 75** En este caso, el prejuicio contra las mujeres es indirecto. Los servicios de extensión se suelen dirigir a los cultivos comerciales orientados a la exportación que tienden a ser dominados por los hombres. Además, por su diseño y aplicación, los servicios de extensión a menudo no reconocen los obstáculos específicos de género que pueden afrontar las mujeres (por ejemplo, acceso limitado a radios y teléfonos portátiles, limitaciones de tiempo, restricciones de movilidad, etc.).
- 76** La próxima sección se basa en la UNCTAD y el FEI (2014).
- 77** La sección siguiente se basa en la UNCTAD (2014b).
- 78** La tasa de pobreza aquí hace referencia al umbral nacional de la pobreza de 64.000 francos ruandeses por adulto equivalente por año, según los precios de enero de 2001 (Instituto Nacional de Estadística de Rwanda, 2012).

- 79** Los datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial figuran en: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>. El índice de recuento de la pobreza mide el porcentaje de la población que vive con menos de 1,25 dólares diarios según los precios internacionales de 2005.
- 80** *"Gender wage inequality and export-led growth in South Korea"* (La desigualdad salarial de género y el crecimiento impulsado por las exportaciones de Corea del Sur)
- 81** Los ingresos extranjeros son una media ponderada por el comercio de datos del producto nacional bruto (PNB) ajustado a la inflación de los Estados Unidos, Reino Unido, el Japón y Alemania
- 82** *"Gender inequality and economic growth: A cross-country analysis"* (Desigualdad de género y crecimiento económico: un análisis de diferentes países)
- 83** Introducida por Robert Solow en 1957, las medidas de contabilidad de crecimiento miden la contribución que aporta cada factor económico al crecimiento económico y define el "elemento residual" como las diferencias de productividad logradas gracias al progreso tecnológico. Después del trabajo pionero de Solow, muchos economistas han trabajado en mejorar el modelo de Solow con otras variables económicas que pueden explicar el crecimiento económico, como el capital humano (educación), el gasto público, etc.
- 84** Se calculó el índice OESI como la suma de la cuota de las exportaciones en el PIB, la proporción de maquinaria y transporte de mercancías para productos básicos no petroleros en las exportaciones y la cuota de las manufacturas en el PIB. El primer término es un indicador de orientación de las exportaciones, mientras que el segundo y el tercero indican el estado de un país semiindustrializado. Los países con valores OESI por encima de 1 se clasifican como semiindustrializados. Por ejemplo, según los cálculos de Seguino, entre 1980 y 1993, el Paraguay presentó un índice OESI justo por debajo de 2, mientras que la provincia china de Taiwán y Singapur tuvieron un índice OESI de alrededor de 10.
- 85** Una medida es una variable básica de la brecha salarial, es decir, la diferencia del logaritmo de los salarios masculinos y femeninos. Una segunda medida refina el índice de brecha salarial básica y se calcula como la diferencia entre el logaritmo de la relación de los salarios con los años de enseñanza secundaria de hombres y mujeres de 15 años o más de edad. La tercera medida es la interacción de la medida de la brecha salarial refinada con el nivel educativo promedio de la economía. En este caso, la brecha salarial también debería captar el efecto de las cualificaciones necesarias para adoptar nuevas tecnologías.
- 86** Estas también abarcan el porcentaje de mujeres y hombres de 15 años o más de edad que han completado sus estudios de educación secundaria y la tasa de crecimiento del nivel de educación secundaria por sexo.
- 87** *"Gender inequality and trade"* (La desigualdad de género y el comercio)
- 88** La ventaja comparativa revelada es un índice que calcula la ventaja o desventaja relativa que tiene un país en una categoría determinada de mercancías o servicios comparándola con las exportaciones o las importaciones mundiales de la misma categoría. Busse y Spielmann (2006) la calculan como el cociente entre las exportaciones de productos con uso intensivo de mano de obra y las importaciones de productos con uso intensivo de mano de obra dividido por la proporción del total de exportaciones respecto de las importaciones totales.
- 89** *"The formal structure of a gender-segregated low-income economy"* (La estructura formal de una economía de bajos ingresos segregada por géneros)
- 90** En el Módulo 1 figura la definición de los programas de ajuste estructural.
- 91** Aunque bajan los precios de exportación y el país se hace más competitivo en los mercados extranjeros, una devaluación de la moneda puede subir los precios internos al subir el precio de las importaciones y de la demanda agregada de bienes domésticos.



vi@unctad.org
<http://vi.unctad.org>