

Los vínculos entre comercio, género y equidad. Un análisis para seis países de América Latina¹

Paola Azar, Alma Espino y Soledad Salvador

Capítulo Latinoamericano de la
Red Internacional de Género y Comercio (LA-IGTN)

Introducción

La manera en que los países participan en el comercio internacional influye en la asignación de recursos interna y genera sectores productivos y actores “ganadores” y “perdedores”. Los movimientos y procesos económicos que el comercio internacional pone en marcha en cada sociedad interactúan con el sistema de relaciones de género vigente. Como resultado, son asimilados en forma distinta por mujeres y hombres y tienen efectos diferentes sobre su bienestar. De este modo, aunque ni las políticas comerciales ni el desarrollo del comercio internacional crean por sí mismos las desigualdades de género, pueden modificarlas.

Economistas feministas como Diane Elson, Irene van Staveren, Marzia Fontana, Nilufer Çağatay y Mariama Williams, entre otras, han propuesto variados enfoques y metodologías en procura de mostrar la existencia de estos efectos diferenciados, su alcance y relevancia. En sus trabajos, frecuentemente alineados con marcos analíticos alternativos al del análisis económico convencional, han destacado explícitamente, los posibles costos de transferencia y la carga del ajuste que las reformas comerciales pueden inducir sobre la economía de los hogares, el trabajo no remunerado y el empoderamiento económico global de hombres y mujeres (UNCTAD, 2004). También han resaltado el efecto de retroalimentación entre las desigualdades de género y los cambios económicos promovidos por la liberalización comercial a nivel del mercado de trabajo (Fontana, Joeke y Masika, 1998).

En América Latina, los avances en el análisis del comercio desde esta perspectiva son aún escasos, aunque ciertamente crecientes. En particular, la Red Internacional de Género y Comercio, cuya investigación tiene eje en esta materia específica, ha venido desarrollando desde 2001 distintas aproximaciones para avanzar en este campo². La información reunida en el presente artículo es parte de tales esfuerzos.

Desde fines de los setenta, en el contexto del impulso generalizado a las políticas de liberalización de los mercados, el comercio ha sido visto como el “motor del crecimiento”. En palabras de Dany Rodrik: “*el comercio se volvió el lente por el que percibir el desarrollo, en vez de ser a la inversa*”.

Sin embargo, los años han pasado y la realidad no se ha comportado de acuerdo a lo esperado. No se ha probado que la liberalización comercial conduzca automáticamente al crecimiento económico y menos aún a intercambios justos entre países. Con relación a las desigualdades de género, la liberalización comercial no ha tendido a equilibrar el acceso a puestos de trabajo; ni ha diluido las brechas salariales y la segregación laboral

¹ Este artículo está basado en los informes de investigación elaborados por los equipos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay en el marco del proyecto: “Comercio, Género y Equidad en América Latina: generando conocimiento para la acción política”, del Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio. Este ha contado con el apoyo financiero del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Canadá (IDRC-CRDI).

² Sus diferentes investigaciones para la región pueden consultarse en www.generoycomercio.org

por género. Tampoco se han producido cambios profundos en el acceso a la tecnología y a mejores condiciones laborales de trabajadores y trabajadoras.

Este trabajo busca brindar insumos a la discusión sobre los canales por los que el comercio internacional puede alterar las desigualdades de género y afectar, de este modo, la equidad social. Parte de reconocer que las mujeres están en relativa desventaja respecto a los hombres en la distribución de la riqueza, el acceso a los bienes públicos y a las esferas de poder debido, en parte, a la división del trabajo predominante. Por estas razones, al contemplar los impactos de género atendiendo solamente a los vínculos entre comercio y mercado de trabajo, se ignora todo un cúmulo de restricciones que impiden que las mujeres se desempeñen en la esfera laboral en condiciones de igualdad con los hombres. Considerando que gran parte de esas restricciones provienen de las responsabilidades asumidas por las mujeres en el ámbito de la reproducción social, la propuesta de este estudio es integrar dicho ámbito al análisis general.

El presente artículo examina el contenido de empleo por sexo y nivel de educación asociado al comercio exterior y las instituciones y arreglos familiares que hacen al funcionamiento de la economía del cuidado, para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay en 2005. Se basa en el enfoque propuesto por D. Elson, que subraya la existencia de vínculos entre los niveles “macro-meso-micro” de la economía. Mediante este marco analítico se aspira a visibilizar que el comercio no es un fenómeno macroeconómico separado de las instituciones y comportamientos individuales en los que impacta y con los que interactúa.

El artículo se estructura de la siguiente manera: en la sección I se presentan el marco analítico y la propuesta metodológica aplicada. La sección II resume los resultados sobre contenido de empleo del comercio internacional por sexo y socios comerciales para el conjunto de las economías analizadas. En la sección III se recogen los hallazgos sobre la provisión de servicios de cuidado de cada país. Finalmente, la sección IV contiene las principales conclusiones del trabajo.

I. Marco de análisis y propuesta metodológica

El género es una categoría de análisis de gran poder para explicar las desigualdades entre las personas, pero es sólo parte de una construcción social compleja de identidad, jerarquía y diferencia. La raza, la etnia, la clase y la sexualidad son otras categorías socialmente construidas que se intersectan con el género para determinar la ubicación social de los individuos. Las relaciones de género se establecen en base a las normas y convenciones con las que las sociedades establecen los derechos, comportamientos esperados e identidades con que definen a hombres y mujeres, a partir de la división sexual del trabajo entre la esfera productiva y reproductiva.

En la primera, de dominio tradicionalmente masculino, se realiza el trabajo para el mercado, que se concreta en la producción de bienes y servicios que tienen un precio. La segunda, donde predominan las mujeres, es donde tiene lugar la reproducción de la vida en términos biológicos, de la fuerza de trabajo y del sistema social como un todo. El trabajo que se realiza en este ámbito es invisible, debido a que no se valoriza económicamente, aunque es imprescindible para el funcionamiento del sistema económico (Espino, A., 2007). Incluso, el término economía del cuidado, que luego se

desarrolla, enfatiza precisamente que en este espacio se produce, aunque el trabajo que se requiere no sea remunerado.

Históricamente, la rígida división sexual del trabajo ha limitado la posibilidad de las mujeres para desempeñarse en la esfera productiva y, en general, para actuar en el ámbito de “lo público”. También ha mantenido a los hombres alejados de las actividades reproductivas. Estas pautas de actuación se transmiten a partir de reglas, algunas formales (jurídicas, políticas, económicas como derechos de propiedad o contratos), otras informales (costumbres, prácticas, religión), consolidando un entorno institucional que refleja el “orden de género”. Bajo su lógica, los roles y posiciones sociales de hombres y mujeres están sujetos a diferentes valoraciones y fuertes asimetrías de poder, reproduciendo las desigualdades entre unos y otras.

Este orden de género interactúa con el resto de las instituciones, en particular con las del sistema económico, determinando un reparto desigual de recursos y oportunidades entre personas. Esta desigualdad es uno de los flancos más visibles de las asimétricas relaciones entre hombres y mujeres.

La teoría económica convencional suele excluir de sus marcos de análisis las relaciones sociales de poder y entre ellas las relaciones de género. Debido a los supuestos del individualismo metodológico sobre los que se erige, evade las dificultades para compatibilizar comportamientos individuales, sujetos a diferentes oportunidades y restricciones, con los resultados agregados de una economía. El “agente representativo”, movido por una lógica racional y maximizadora, se supone capaz de dar cuenta de la heterogeneidad de motivaciones, condiciones y comportamientos de las personas. Los fenómenos macroeconómicos aparecen explicados por la suma de acciones a nivel micro, mediadas –según algunas corrientes- por instituciones o arreglos institucionales³. Los individuos no son vistos como constructores de instituciones, que al mismo tiempo los moldean. Por lo tanto, la teoría enfrenta dificultades para reconocer las posibilidades de transformación del orden institucional y para asumir la relación de ida y vuelta entre los procesos económicos y las características particulares de las personas y grupos de personas que se ven afectadas.

En gran medida, estas propiedades del enfoque dominante y su método de análisis explican por qué la economía ha sido una de las últimas ciencias sociales en desarrollar una vertiente feminista. May (2002) señala que: *“entender por qué la economía ha sido tan poco hospitalaria con la investigación feminista requiere reconocer que ésta es altamente política y está íntimamente asociada con la racionalización de un determinado sistema de distribución del poder y del estatus, que en una sociedad pecuniaria, a menudo se traduce en una particular distribución de la riqueza y de los ingresos”* (p. 59).

En oposición a la teoría convencional (o “corriente principal”), la economía feminista postula que la macroeconomía se erige sobre un conjunto de relaciones distributivas entre los diferentes grupos sociales, entre las cuales se encuentran las que hacen al género (Elson, D. y Çağatay, N. 2000). Los individuos dejan de ser “representativos”:

³ Tales los planteos de la Nueva Economía Institucional, delineada en North, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. W. W. Norton & Co. , New York; North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York; Williamson, O. E. (1989): *Las instituciones económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.

son partes de un orden jerarquizado que se plasma en instituciones de diversa índole que moldean, a su vez, los comportamientos individuales y que son pasibles de ser modificadas en el proceso. Comparte, pues, con neokeynesianos, nuevos institucionalistas, marxistas y evolucionistas la inquietud por refundar algunos principios del cuerpo teórico de la economía convencional (Lawson, T., 2003; Argawal, B., 2004, Van Staveren, I., 2005).

La aplicación de los supuestos de la “corriente principal” al análisis de los impactos de género del comercio internacional se ha concentrado en el terreno del empleo. Ha enfatizado las ventajas relativas de la liberalización comercial en términos de reducción de brechas salariales y aumento de la ocupación (siguiendo la teoría de Hecksher-Ohlin y el teorema Stolper-Samuelson)⁴ y el retroceso de la discriminación (teoría de G. Becker)⁵. Sin embargo, los resultados de los trabajos empíricos han estado escasamente alineados con las predicciones teóricas (Wood, A., 1991; Joeke, S., 1995; Fontana, M. et. al., 1998; Kucera, D. y Millberg, W., 2000; Seguino, S., 2000; Çağatay, N. 2001; Artecona, R. y Cunningham, W., 2002; Osterreich, S., 2002).

En consecuencia, ni el diagnóstico ni las políticas derivadas del marco teórico convencional parecen haber conducido al logro de cambios destacables en la situación de las mujeres, que hayan contribuido de manera definida a la equidad de género. Ello hace necesario la búsqueda de nuevos abordajes, que permitan entender otras dimensiones de la relación entre el orden económico y el orden de género.

Siguiendo los planteos de la economía feminista, en este artículo se propone un análisis que toma el enfoque de D. Elson (1995, 1998). Según este, los fenómenos económicos producen impactos simultáneos en tres ámbitos -macro meso y microeconómico. Las conexiones entre ellos se dan a través de las políticas macroeconómicas, que interactúan con el nivel mesoeconómico (mercados de factores -sobre todo el del trabajo; instituciones vinculadas a los regímenes de bienestar, derechos de propiedad, políticas públicas) y con el nivel microeconómico, donde intervienen los hogares. Se abre, pues, un ida y vuelta desde lo micro a lo macro, al tiempo que se reconoce la presencia de sesgos de género en los tres niveles.

En este trabajo, las conexiones entre dichos niveles son exploradas por un lado, a través de la relación entre comercio y mercado laboral (niveles macro y mesoeconómico) y por otro, vía la revisión de la economía del cuidado y la distribución de tareas dentro de los hogares (nivel meso y microeconómico). Se entiende que estas últimas conforman un marco de restricciones que opera fuertemente sobre el acceso de las mujeres a la esfera laboral, en condiciones de igualdad respecto a los hombres. En lo que resta de esta sección, se detalla cómo opera cada uno de los vínculos entre las piezas del esquema analítico adoptado y cuáles son sus implicancias.

⁴ De acuerdo al teorema de Hecksher-Ohlin un país tenderá a ser más eficiente en la producción de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes. A su vez, siguiendo el teorema de Stolper-Samuelson, los factores productivos relativamente escasos en un país serán relativamente caros en ausencia de comercio y los abundantes relativamente baratos. El comercio hará que la estructura de salarios y otros precios relativos de factores tiendan a parecerse entre países. Por ello, cuando los países se especializan en la exportación de bienes intensivos en trabajo no calificado, se espera que esto se traduzca en un aumento del salario relativo de esos trabajadores, y viceversa. En base a estos teoremas se hipotetizó que con la liberalización comercial tenderían a aumentar los puestos de trabajo de las mujeres, por asimilarse al trabajo de baja calificación e inserto en sectores de bajos salarios.

⁵ De acuerdo a la hipótesis de G. Becker (1971), el incremento de la competencia que genera el comercio internacional reduce el incentivo de los empleadores a discriminar contra las mujeres, en particular en sectores donde los empleadores, previo a la apertura utilizan sus mayores beneficios para cubrir los costos de la discriminación.

Desde el nivel macroeconómico, el comercio y sus instrumentos explican parte de la realización de la producción de los países. Para obtenerla, las unidades productivas, ubicadas en diferentes sectores y ramas de actividad, utilizan el trabajo de hombres y mujeres y lo combinan con el resto de los factores productivos. El hecho que unos y otras accedan en diferente medida y bajo distintas condiciones al mercado de trabajo, muestra cómo el orden de género se refleja en este ámbito mesoeconómico. Los mercados de trabajo a los que trasladan sus efectos las políticas comerciales no presentan ocupación plena, están altamente segmentados, verifican segregación por género (concentración de mujeres en ciertas actividades y tipos de ocupación) y discriminación salarial (brecha entre las remuneraciones medias de hombres y mujeres, debida en parte a la existencia misma de la segregación).

Asimismo, la dinámica del mercado laboral se apoya en la acción de otras instituciones, como las que aseguran la reproducción de la fuerza de trabajo y del propio tejido social. Entre éstas se encuentran las pertenecientes a la “economía del cuidado”, entendida como el espacio de bienes, servicios, actividades, relaciones y valores que permiten cumplir con las necesidades más básicas para la existencia y reproducción de las personas. Si bien una parte muy considerable de estos servicios se prestan en los hogares, en base al trabajo no remunerado de las mujeres, también son ofrecidos por el sector público y el mercado (Espino, A., 2007). El uso del término “economía del cuidado” enfatiza que estos bienes o servicios generan, o contribuyen a generar valor económico.

La forma en que se organiza la provisión del cuidado tiene importantes implicancias en términos de equidad de género. A medida que aumenta la inserción femenina en el mercado laboral, las mujeres *suman* los tiempos de trabajo remunerado a sus responsabilidades por las tareas del hogar y la comunidad. En la mayoría de los casos, este ajuste ha implicado limitar sus horas de descanso y su tiempo de ocio personal; sus formas de participación política y social. Por esta razón, la doble (o triple) jornada ha significado un deterioro de la calidad de vida de las mujeres (Rodríguez- Enríquez, 2005).

La existencia de instituciones públicas y/o privadas que cubren tareas de cuidado contribuye a colocar su ejecución fuera del ámbito de los hogares. Sin embargo, las personas tienen un acceso variable a estos servicios dependiendo por una parte, del grado y las condiciones en que estén mercantilizados y por otra, de la medida en que su desarrollo sea internalizado por las políticas públicas como responsabilidad social y pieza clave del bienestar.

Varios estudios muestran que los avances en la participación laboral femenina no han tenido su correlato con la inserción de los hombres en las tareas de cuidado ni con la expansión de instituciones ocupadas de cubrir estas necesidades (CEPAL, 2007).

A nivel micro, los hogares -básicamente mediante el trabajo no remunerado de las mujeres de las familias- proveen a las estructuras productivas de la fuerza de trabajo y a la fuerza de trabajo de los valores, apoyos y modelos sociales, que le permite desempeñarse como tal. Como señala Picchio (2001): “...*Las prácticas cotidianas se engarzan con el mercado de trabajo y con las formas de acceso a la renta que regulan la movilidad, los tiempos y las condiciones laborales.... El trabajo no remunerado*

desarrollado en el ámbito doméstico y familiar sirve de apoyo para la selección, realizada en el mercado de trabajo, de las personas y las capacidades personales efectivamente utilizadas en los procesos productivos, facilitando, material y psicológicamente, los procesos de adaptación a los mismos y/o absorbiendo las tensiones que generan” (p. 4).

La aplicación de un marco analítico que capte la dinámica de los ámbitos mencionados, intenta mostrar que si bien las políticas comerciales no necesariamente están basadas en los requerimientos de la economía del cuidado, ni se diseñan para ser compatibles con objetivos de igualdad en el acceso a los recursos o en la participación de las personas en las esferas productiva y reproductiva, tienen consecuencias diferenciadas sobre todos estos aspectos y, por lo tanto, sobre la equidad de género.

Aspectos metodológicos

En la primera parte del trabajo se estima el “contenido de empleo del comercio exterior”. Es decir, se calcula la fuerza de trabajo ocupada en empleos generados por las exportaciones totales o potencialmente desplazados por las importaciones (Castilho, M., 2005 y 2006). La información fue clasificada por sector de actividad (de acuerdo a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme), sexo y nivel educativo.

En términos abreviados, la estimación se realizó de acuerdo al siguiente cálculo matricial:

$$E_{jx1} = N_{jxj} * (A_{jxj} \cdot X_{jx1}), \text{ donde}$$

E_{jx1} : ocupados/as en los j sectores de actividad

A_{jxj} : matriz Leontief de coeficientes técnicos

$N_{jxj} = n_{jx1} \times I_{jxj}$ donde N_{jxj} es una matriz diagonal, cuyos términos corresponden a los coeficientes directos de empleo sectoriales (n =empleo/producto). Estos coeficientes pueden calcularse para el total de la fuerza laboral, para ocupados hombres y mujeres y según años de educación de la fuerza de trabajo.

$X_{jx1} (M)$: o vector de exportaciones o importaciones

Como puede apreciarse, un resultado intermedio de la estimación propuesta es el llamado “coeficiente directo” (n). El mismo da cuenta de la cantidad de personas ocupadas en la producción respecto al total producido en las diferentes actividades. Por lo tanto, constituye un indicador de la intensidad de empleo en cada una de ellas.

El cálculo se realizó tanto para las exportaciones e importaciones totales (X, M) como para las de los principales socios comerciales de los países considerados. Sólo en el caso de México, el análisis por socio comercial se limitó a los del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que explica más de 80% de los intercambios internacionales de ese país.

Debe subrayarse que este procesamiento estima al impacto en el empleo sectorial del conjunto de las exportaciones/importaciones. Esto es, permite constatar “cuán

empleador” resulta el actual patrón de inserción internacional para los países. No muestra desagregadamente cuál es el efecto de las exportaciones de un sector sobre el empleo en su propia actividad y cuál sobre el resto de los sectores.

El único caso analizado que siguió una metodología de estimación diferente, aunque llegando a resultados comparables, fue el de Chile. Aquí se estimó el Valor Bruto de la Producción (VBP) por rama requerido para satisfacer la demanda de exportaciones; luego se determinó el monto total de remuneraciones (de asalariados/as) dentro del Valor Agregado (VA); finalmente, considerando el dato exógeno de remuneraciones medias por rama, se determinó el nivel total de empleo asalariado por rama. Las estimaciones de empleo asociadas a exportaciones consideraron el vector de exportaciones totales de la Matriz Insumo Producto, y luego, a partir de las matrices inversas se determinó el nivel de empleo asalariado requerido. En este caso, los “empleos directos” refieren al asociado a los bienes exportados, mientras que el empleo indirecto es el asociado a los eslabonamientos productivos hacia atrás de cada bien exportado.

Para el conjunto de los países, los datos utilizados corresponden al promedio del período 2003-2005 y se basó en tres fuentes: la Matriz Insumo Producto o Cuadro de Oferta y Utilización; exportaciones e importaciones de bienes y Encuestas de Hogares o de Empleo.

La aplicación de la metodología descrita presenta varias limitaciones. Entre ellas, se ha señalado su carácter estático (Leamer, 1996); se ha planteado que no recoge los efectos que la “amenaza” competitiva que el comercio puede ejercer sobre el mercado de trabajo (Borjas, Freeman y Katz, 1992 y 1996). Según Cortes, Jean y Pisani-Ferry (1996), los indicadores se calculan por industria, según la clasificación de las matrices de insumo-producto, y la competencia internacional se da a escala de producto. Esto no sólo lleva a un sesgo en la estimación del número de empleos perdidos, sino también desestima los movimientos de mano de obra que pueden producirse al interior de un sector⁶. No obstante, constituye una herramienta sencilla y, como se ha sostenido en diversos análisis: un buen punto de partida.

Como resultado de la estimación propuesta, es posible ordenar las ramas productivas de acuerdo al contenido de empleo por sexo y nivel de calificación del comercio exterior y visualizar diferentes situaciones, de acuerdo a los socios comerciales. Se trata del eslabón macro-meso del esquema analítico.

La segunda parte del trabajo releva la oferta de servicios de cuidado, considerando como horizonte temporal la última década. Se sistematiza información sobre legislación y regulaciones, acceso a servicios, acción de instituciones específicas. También se integraron los datos disponibles sobre la distribución de roles al interior del hogar y sobre las ayudas informales que se realizan entre hogares o desde la comunidad para resolver necesidades de cuidado.

En base a esta exploración, es posible cubrir el eslabón meso-micro del esquema analítico. Los datos reunidos permiten visualizar en qué medida la liberalización económica afectó la oferta de servicios y en qué sentido; hasta qué punto, pues, la

⁶ Por una discusión detallada de las ventajas y desventajas del instrumental metodológico, ver Castilho, M.(2006)

participación femenina en el mercado de trabajo fue acompañada por el desarrollo de una institucionalidad que permitiera cubrir necesidades de cuidado y reconocer las restricciones institucionales y de recursos que impone el funcionamiento de la economía del cuidado a la equidad de género.

II. II. Comercio exterior y empleo

La historia reciente de las economías del subcontinente da cuenta de una apertura acelerada, con aumento de los flujos del comercio internacional, que registró un mayor crecimiento de las importaciones que de las exportaciones. También arroja como resultado una reestructuración del aparato productivo regional, centrado en la profundización de ventajas comparativas estáticas presentes en la producción de materias primas e industrias procesadoras de recursos naturales, principalmente en los países del Cono Sur. Por su parte, en México y países de Centroamérica y el Caribe, se ha desarrollado la producción bajo el régimen de maquila, con uso intensivo de mano de obra no calificada (CEPAL, 2002; Cimoli, M., 2005).

En términos del empleo, los países comparten el crecimiento de la tasa de actividad y empleo femenino, que da lugar a una proporción mayor de mujeres respecto a los hombres dentro de la fuerza laboral que en el pasado. También, la mejora en el nivel educativo de la fuerza de trabajo, liderada por el aumento en los años de educación de las mujeres.

Estos cambios tienen que ver con transformaciones ocurridas del lado de la oferta laboral, como las mejoras en la educación, las variaciones en los ingresos de los hogares, el aumento de los divorcios, el menor número de hijos en promedio, los cambios culturales. Como consecuencia, se ha observado un notorio incremento de la proporción de hogares con ambos cónyuges ocupados y hogares monoparentales con jefas mujeres que trabajan.

Del lado de la demanda, la mayor presencia femenina en el mercado laboral se relaciona con cambios en los tipos de ocupación que se expanden y con el tipo de actividades productivas que se desarrollan o que van desapareciendo. Las reformas estructurales aplicadas en los últimos 25 años en la región, sumadas a las condiciones impuestas por el proceso de globalización económica y financiera, contribuyeron a estas modificaciones. Algunos episodios característicos de la nueva realidad tienen que ver con la disminución del aparato del Estado, la flexibilización de las regulaciones laborales, la privatización de servicios públicos, la creciente presencia de empresas transnacionales -en particular, de servicios; la gradual pérdida de competitividad de industrias manufactureras tradicionales como textiles o vestimenta. Como consecuencia, la proporción de puestos en la industria manufacturera ha disminuido respecto al total, mientras que el sector de los servicios ha aumentado su participación, alentando el empleo femenino tanto en actividades vinculadas a la economía del cuidado como en segmentos más modernos, que prefieren destrezas femeninas o niveles de educación elevados (sector financiero, informática, telecomunicaciones).

Específicamente, el empleo femenino vinculado al patrón de comercio internacional de los países está influido por los sesgos de género del mercado de trabajo, pero también por el grado de especialización o diversificación de sus estructuras productivas y las propias políticas comerciales que se llevan adelante. Estas pueden ampliar los rubros

característicos de la pauta exportadora tradicional de cada economía u orientarse a cambios en las especializaciones y a la diversificación productiva, que estimulen la creación de empleo, en particular el de mejor calidad. Pueden condicionar el grado de incorporación de tecnología o conocimientos en la producción y los niveles de escolaridad de la mano de obra requerida.

En lo que sigue, en base a la metodología detallada en la sección II, se muestra la evidencia recogida sobre alguno de estos aspectos para los países incluidos en el estudio.

El contenido de empleo del comercio exterior y sus características

El empleo femenino afectado por el comercio internacional es reducido respecto al total de la fuerza de trabajo femenina, tanto en lo que refiere a las exportaciones como a las importaciones. Para Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, el saldo de empleo (diferencia entre el contenido en las exportaciones y en las importaciones) es positivo dando lugar a la caracterización de países exportadores netos de mano de obra. En cambio, en el caso de Colombia dicho saldo es negativo.

Por su parte, cuando se compara el contenido de empleo femenino y masculino en el comercio exterior, se observa que para las exportaciones en Argentina, Brasil y Uruguay, alrededor de un cuarto es femenino y en Chile, el porcentaje es algo menor⁷. En México, la proporción se eleva a casi 31%. Estas cifras son relativamente similares para las importaciones. El caso de Colombia se distingue de los anteriores, porque el porcentaje hallado es apenas inferior al de la participación femenina en el empleo total de la economía (Cuadro 1).

Cuadro 1. Empleo femenino contenido en las exportaciones e importaciones. En porcentajes. 2005

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Uruguay
Empleo Femenino Comercio / Empleo Femenino Total						
Exportaciones	10,0	6,1	12,6	12,0	5,0	6,2
Importaciones	4,7	2,6	7,3	18,0	4,5	3,1
Empleo Femenino Comercio / Empleo Total Comercio						
Exportaciones	27,4	26,6	21,6	42,6	30,7	27,1
Importaciones	24,0	30,0	24,0	41,5	28,4	24,2
Empleo Femenino / Empleo Total	42,0	40,7	25,8	43,7	35,2	43,0

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de investigación de Argentina- Rodríguez Enríquez, C. Kennedy, D. y Soltz, H. (2007); Brasil- Castilho, M. (2007); Chile- Riffó, L. y Todaro, R. (2007); Colombia- Buitrago, L. (2007); México- Deschamps, J. y Hernández, R. (2007); Uruguay- Azar, P. (2007).

El bajo contenido de empleo femenino en las exportaciones comparado con el del promedio de la economía es resultado de la interacción entre la especialización productiva, la comercial y la segregación laboral de género. Con excepción de México,

⁷ En este caso, por razones metodológicas, se está considerando sólo el empleo asalariado vinculado al comercio exterior.

se trata de economías con una especialización en la producción de bienes primarios o de escasa elaboración nacional en ramas que, a su vez, son predominantemente masculinas.

Por ejemplo, del total del valor exportado de Argentina, 52% corresponde a cuatro ramas: cultivos agrícolas y producción de semillas; preparación de frutas y vegetales; refinación de petróleo; autopartes y vehículos automotores. En Brasil por su parte, los principales rubros de exportación son alimentos, material de transporte y siderurgia y metalurgia. En Chile, más del 50% de sus ventas consisten en extracción de metales, silvicultura, pesca y su procesamiento, agricultura y caza. El mismo patrón se repite para Colombia, donde casi la mitad de las exportaciones corresponde a productos tradicionales: café, carbón, petróleo, petróleo y sus derivados, ferróniquel, flores y banano. Finalmente, Uruguay, concentra sus colocaciones en materias primas y en productos manufacturados con bajo valor agregado (alimentos y bebidas, productos agrícolas y ganaderos).

Por lo tanto, las exportaciones de estos países se concentran en pocas ramas. Con relación al contenido de empleo femenino puede observarse una relativa concentración en pocas ramas (del conjunto de las analizadas), lo que cual se explicaría por el fenómeno de la segregación al interior del empleo vinculado al comercio. Por ejemplo, en el caso de Brasil, cuatro ramas explican 66% del contenido de empleo femenino de las exportaciones, y tres de ellas ocupan mayoritariamente hombres. Estas últimas son industria extractiva mineral, siderurgia y de material de transporte. Para las importaciones, de las siete ramas que reúnen el mayor contenido de empleo de mujeres, éstas se concentran en comercio, servicios a empresas y vestimenta. En el caso de las importaciones, el porcentaje de mujeres es relativamente superior debido a la importancia de material eléctrico y electrónico

En Chile, 62% del empleo femenino asalariado afectado por las exportaciones se encuentra en extracción de minerales metálicos; pesca y luego agricultura-ganadería-caza. Para Colombia, 84% del contenido de empleo femenino en las exportaciones se concentra en servicios, vestimenta, muebles y elaboración de alimentos y bebidas. Del lado de las importaciones, casi 85% corresponde a prendas de vestir, servicios, maquinaria y equipo y muebles. En este caso, se destaca la presencia de ramas que son, además, particularmente intensivas en mano de obra femenina (centralmente, vestimenta y servicios).

Las ramas que concentran el empleo femenino en el comercio exterior de México (importaciones y exportaciones) son: equipo y aparatos electrónicos y eléctricos; agricultura; maquinaria; materias plásticas y sus manufacturas; prendas de vestir. Más de 80% del contenido de empleo femenino se concentra en seis ramas. La participación femenina es algo mayor con relación a los hombres ya que gran parte de sus exportaciones son de manufacturas provenientes de la maquila, que presentan pocos encadenamientos con el resto de las actividades económicas y donde sus puestos de trabajo tienen una fuerte presencia femenina. Además presenta una variante respecto al resto: la preeminencia de mano de obra femenina relacionada con las exportaciones en la rama “Equipo y aparatos electrónicos y eléctricos” que para el resto de los países no sería “femenina”.

Por último, en Uruguay, seis ramas de actividad (Productos alimenticios y bebidas; agricultura, ganadería, caza, actividades conexas; prendas de vestir y teñido de pieles; servicios a empresas; fabricación de productos textiles; productos de cuero y calzados) explican 72% del empleo femenino vinculado a las exportaciones y más de tres cuartas partes de ese total, corresponde a productos alimenticios y bebidas; agricultura-ganadería y vestimenta. La participación femenina es realmente muy intensiva solamente en dos de las seis ramas (vestimenta y textiles: 90% de la fuerza de trabajo ocupada en la primera y 64% en la segunda rama). En cuanto a las importaciones, el empleo amenazado es básicamente femenino y se da en las mismas ramas afectadas por las exportaciones.

En términos de calidad de empleo, una alta proporción de las mujeres ocupadas en los sectores exportadores de los países del Sur, presentan falta de cobertura de la seguridad social. En Uruguay, por ejemplo, la situación es similar en sectores industriales y en el sector agropecuario, y en este último caso, esta situación obedece principalmente a su condición de trabajadoras familiares no remuneradas. Lo mismo sucede en Brasil, donde la elevada precariedad en el empleo femenino de los sectores exportadores responde a la alta incidencia del sector agropecuario que posee el 62% de sus mujeres como trabajadoras no remuneradas. En Chile, también es alta la situación de precariedad de hombres y mujeres ocupados en el sector agroexportador donde la tercera parte no posee contrato y su trabajo es zafral.

La estructura del empleo femenino contenido en las exportaciones por años de educación, muestra un predominio de las escolaridades medias (8 a 11 años de educación), seguidas por las bajas (menos de 8 años). El porcentaje más elevado de mujeres con escolaridad media se encuentra en Uruguay, mientras Brasil se destaca por contener en sus exportaciones un 60% de mujeres con nivel educativo más bajo. Por otro lado, en Argentina y Colombia el nivel de escolaridad superior tiene una ponderación relativa mayor que en el resto (Cuadro 2).

Cuadro 2. Empleo femenino contenido en las exportaciones e importaciones según años de escolaridad. En porcentajes. 2005

	Argentina	Brasil	Colombia	México	Uruguay
Empleo Femenino en Exportaciones por años de escolaridad					
Baja (hasta 6 años)	37,4	60,4	32,2	38,9	23,4
Media (entre 7 y 12 años)	35,9	32,2	45,5	53,3	58,6
Alta (más de 12 años)	26,6	7,4	21,8	7,9	18,0
Empleo Femenino en Importaciones por años de escolaridad					
Baja (hasta 6 años)	20,9	49,7	30,5	39,9	19,7
Media (entre 7 y 12 años)	39,7	39,9	46,1	51,0	56,8
Alta (más de 12 años)	39,5	10,4	22,9	9,1	23,5
Empleo Femenino total por años de escolaridad					
Baja (hasta 6 años)	25	38,9	32,1	40,6	21,9
Media (entre 7 y 12 años)	35	43,6	39,3	33,3	51,9
Alta (más de 12 años)	39	17,5	28,1	26,0	26,2

Fuente: Elaboración propia en base a los informes de investigación de Argentina- Rodríguez Enríquez, C. Kennedy, D. y Soltz, H. (2007); Brasil- Castilho, M. (2007); Chile- Riffo, L. y Todaro, R. (2007); Colombia- Buitrago, L. (2007); México- Deschamps, J. y Hernández, R. (2007); Uruguay- Azar, P. (2007). El total no suma 100 debido al 0.1% correspondiente a edad no especificada)

En México, el empleo femenino asociado a las exportaciones dentro del TLCAN pertenece, predominantemente, al nivel educativo intermedio; mientras, el terciario es muy reducido y disminuyó entre 1994 y 2004, tomando como referencia el momento previo a la entrada en vigencia de este acuerdo. Al mismo tiempo, ha aumentado la participación de los hombres menos educados. En el caso de las importaciones, el empleo femenino presenta un nivel educativo medio y bajo. En el período de comparación, el perfil de la mano de obra asociada a las importaciones se modificó tanto para hombres como para mujeres, pero en el primer caso el aumento más considerable se da en el nivel educativo más bajo.

En síntesis, el empleo femenino contenido en el comercio exterior de estos países es relativamente reducido. Ello puede responder tanto a la baja incorporación de empleo en los sectores vinculados al comercio exterior, como a la propia segregación ocupacional por sexo, donde las mujeres se ocupan en sectores no transables. Claramente, ello se verifica en Argentina, Brasil y Uruguay donde la participación de mujeres en el empleo total es sustancialmente mayor a la vinculada directa o indirectamente al comercio internacional.

Los niveles de escolaridad que caracterizan estos empleos son más bajos que el promedio, aunque esta situación es relativamente diferente si se analizan los puestos de trabajo asociados a las importaciones, caracterizados por niveles educativos algo más elevados. Este resultado también se vincula al patrón de especialización productiva de estos países, que suelen ser importadores netos de bienes que, como los de capital, requieren directa e indirectamente de trabajadoras y trabajadores con mayores calificaciones para su producción. Debe considerarse, también que los sectores que emplean trabajo relativamente más calificado, son también aquellos menos intensivos en este factor.

Contenido de empleo por socios comerciales

La importancia del contenido de empleo femenino en el comercio por socio se relaciona con los volúmenes comercializados: a mayor intercambio, mayor contenido. En términos generales, la cantidad del empleo femenino, no reviste diferencias relevantes que se expliquen por el perfil de la pauta exportadora con cada socio.

En Argentina, el empleo femenino asociado a las exportaciones se concentra principalmente con la Unión Europea (se trata de mano de obra de menor calificación) y luego en el MERCOSUR. Los socios que siguen en importancia son Estados Unidos y Chile, que presentan un perfil de escolaridad más elevado. Por su parte, los empleos amenazados por las importaciones recibirían un mayor impacto del comercio con MERCOSUR, Unión Europea y Estados Unidos. Nuevamente, este último socio, y contrariamente a lo ocurrido con las exportaciones, la Unión Europea, se presentan como las regiones donde el contenido de empleo afectado es de mayor nivel educativo. Los países andinos y Chile, a diferencia de lo observado para las exportaciones, son las regiones con un contenido de empleo de nivel educativo más bajo (Cuadro 3).

Cuadro 3. Argentina: distribución de las exportaciones, las importaciones y el contenido de empleo femenino por socios comerciales. En porcentajes.

	Estados Unidos	Unión Europea	MERCOSUR	Chile	Andinos (incluye Venezuela)	Resto del mundo	Total
Exportaciones	11,0	16,0	19,3	11,4	5,3	37,0	100,0
Empleo femenino	7,4	19,9	15,1	7,4	5,1	45,1	100,0
Importaciones	14,3	16,7	38,7	2,0	1,7	26,7	100,0
Empleo femenino	14,6	16,6	38,0	2,2	1,6	27,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base al informes de investigación de Argentina- Rodríguez Enríquez, C. Kennedy, D. y Soltz, H. (2007).

Para Brasil, los socios más importantes en términos de empleo femenino son la Unión Europea (UE) y Estados Unidos. El empleo contenido en las exportaciones hacia la UE y China es el que muestra menor nivel educativo (65% del nivel bajo en el empleo femenino total). Estos resultados se explican básicamente por la especialización de la economía brasileña frente a estos socios, caracterizada por las exportaciones de bienes agrícolas y minerales. Respecto a Estados Unidos, el nivel educativo de la mano de obra femenina presenta un patrón más próximo a los países latinoamericanos, lo cual se explica por el mayor peso de los productos manufacturados en sus exportaciones. Con relación a las importaciones, la UE y Estados Unidos se presentan como las regiones en que el empleo femenino amenazado tiene un nivel educativo más alto. En el otro extremo, para Mercosur, CAN, Chile y México, el peso de los empleos de educación alta y media es relativamente menor (a raíz de que comprende importaciones de bienes menos elaborados) (Cuadro 4).

Si bien en este caso, no contamos con la cantidad de puestos de trabajo por R\$ exportados, la metodología empleada permite obtener la cantidad de puestos de trabajos por R\$ producidos, total y por años de estudios para 2003⁸). El valor medio, 20,8 trabajadores por millón de R\$ producidos refleja características bastante dispares entre los sectores. El sector agrícola, el más intensivo en mano de obra (coeficiente de 49,8), es predominantemente de baja calificación y predomina en las exportaciones a la UE, por ejemplo; el sector industrial es el de menor intensidad de trabajo (6,1 trabajadores para cada millón de reales producidos) tiene mayor presencia en el comercio con Estados Unidos. El coeficiente referente a mano de obra de baja y media y calificación son idénticos, siendo el de alta calificación muy inferior. EL sector servicios presenta un coeficiente intermedio entre los dos precedentes – de 29,8 –. De los tres sectores, la industria es el sector que genera relativamente menos empleo, para todos los niveles de calificación.

Estas informaciones, juntamente con el perfil de la pauta del comercio brasilero, sugieren que Brasil no encaja en el grupo de países cuyas ventajas comparativas se basan en el factor trabajo: juntos, los cuatro sectores mas intensivos en trabajo citados sumaban en 2003, 15% de las exportaciones totales – o sea, no tienen peso importante en la pauta exportadora brasilera. Por otro lado, de los tres sectores de mayor peso en la pauta de exportaciones, dos de ellos — productos alimenticios y siderurgia/metalurgia (33% de las exportaciones en 2003) — presenta coeficientes de valor intermedio. El tercer sector, material de transporte (13,6% del total exportado en 2003), presenta un coeficiente muy bajo. Del lado de las importaciones hay una fuerte concentración en los

⁸ Coeficiente directo, o sea que no se consideran los empleos de los sectores que proveen de insumos – debido a la imposibilidad de compatibilización de los datos de la matriz de Leontief y los datos de empleo de PNAD.

productos con bajo contenido de trabajo: 60% de las importaciones están en sectores cuyo coeficiente de empleo es inferior a 10. De manera que tanto la intensidad del empleo con relación a cada socio comercial como su nivel de calificación está ligado a la predominancia de uno u otro tipo de productos.

Cuadro 4. Brasil: distribución de las exportaciones, las importaciones y el contenido de empleo femenino por socios comerciales. En porcentajes.

	Mercosur	CAN	Chile	México	EUA	UE	China	Resto del Mundo	TOTAL
Exportaciones	10,1	5,0	3,1	3,5	19,3	22,8	5,9	30,4	100,0
Empleo femenino	7,3	3,8	2,2	2,4	17,5	27,4	17,5	32,7	100,0
Importaciones	9,7	2,6	2,4	1,1	17,2	24,7	7,3	35,0	100,0
Empleo femenino	12,6	1,8	2,5	1,0	15,9	24,5	10,3	31,5	100,0

Fuente: Elaboración propia en base al informe de investigación de Brasil- Castilho. M. (2007).

Para Colombia, la distribución del empleo femenino por socio, tanto en exportaciones como importaciones, se concentra fuertemente en el intercambio con Estados Unidos, seguido por el que se verifica con la UE. En el caso de las exportaciones, el empleo es de baja calificación, mientras que en las importaciones, se trata de empleos de media y alta escolaridad. La particularidad presentada en este caso respecto al análisis de los demás países, es que los puestos de trabajo femeninos con relación a los de los hombres en el intercambio con Estados Unidos, tienen una considerable participación: 44,3% en las ventas y 34,2% en las compras. Esta situación responde a la importancia del sector de fabricación de prendas de vestir en el intercambio con este socio (Cuadro 5).

El coeficiente directo de empleo por millón de pesos colombianos producidos es bajo en actividades con alta participación en las exportaciones como extracción de petróleo (0.6); elaboración de productos alimenticios y bebidas (8.7); extracción de carbón y lignito (0.6). El coeficiente mejora en actividades entre las actividades exportadoras del sector de la metalúrgica básica (1.8), agricultura y actividades relacionadas (12.5).

Cuadro 5. Colombia: distribución de las exportaciones, las importaciones y el contenido de empleo femenino por socios comerciales. En porcentajes.

	Estados Unidos	Unión Europea	CAN	Mercosur	Resto del mundo	Total
Exportaciones	45,5	13,3	19,7	0,9	20,5	100,0
Empleo femenino	35,5	10,5	25,9	0,7	48,7	100,0
Importaciones	39,0	13,6	9,4	7,1	31,8	100,0
Empleo femenino	26,9	15,8	7,9	7,5	42,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base al informe de investigación de Colombia- Buitrago, L. (2007).

Para Chile, el mayor impacto está dado por las exportaciones a la UE y Estados Unidos. En el caso de las importaciones el que más se destaca es China que concentra 29,5% del total (Cuadro 6).

La primera observación relevante es que el contenido de empleo femenino es superior en el caso de las exportaciones que de las importaciones. En efecto, en el año 2003 el contenido para el total de las exportaciones alcanzó a 8,1 personas versus el 4,9 registrado para las importaciones. Asimismo, en todos los casos de socios comerciales, con la excepción de China, el contenido de empleo femenino de las exportaciones supera al de las importaciones. En el caso de China se produce el fenómeno inverso, donde el contenido femenino de las exportaciones alcanzó a 6 personas y el de las

importaciones a 18,9 personas, lo cual puede relacionarse con la importancia que adquiere en el total las importaciones prendas de vestir (25% del total). Por regiones, las exportaciones con mayor intensidad de empleo es Estados Unidos (10.5) seguido por México)

Cuadro 6. Chile: distribución de las exportaciones, las importaciones y el contenido de empleo femenino por socios comerciales. En porcentajes.

	Canadá	Corea del Sur	México	Unión Europea	EUA	China	Resto del mundo	Total
Exportaciones	2,1	5,1	4,5	24,9	18,3	9,3	35,7	100,0
Empleo femenino	1,9	3,5	5,0	22,0	23,9	6,9	36,8	100,0
Importaciones	1,9	3,1	2,7	18,5	14,5	7,7	51,6	100,0
Empleo femenino	2,0	0,9	1,1	11,8	7,7	29,5	47,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base al informe de investigación de Chile- Riffo, L. y Todaro, R. (2007).

Finalmente, en Uruguay, el vector de exportaciones que más impacta en el empleo femenino es el de Estados Unidos, MERCOSUR+Venezuela y la Unión Europea, en proporciones similares. Debido al tipo de productos importados por Uruguay, la pauta que potencialmente desplaza más empleo femenino corresponde a Mercosur+Venezuela, luego India+China y Sudáfrica.

Las regiones que muestran un mayor nivel educativo del empleo para las exportaciones son el Mercosur y Venezuela, seguido por Estados Unidos y finalmente la UE. Esto último refleja nuevamente, la característica de un modelo de intercambio norte-sur con cierta especialización en bienes primarios. Del lado de las importaciones, las escolaridades más avanzadas están mayormente representadas en las actividades que compiten con productos de Estados Unidos y México, seguidos por los del Mercosur+Venezuela (Cuadro 7).

La Producción de alimentos, la agricultura, y la ganadería, presentan un coeficiente de empleo directo similar al promedio de los productos transables. Si se focaliza únicamente en el empleo femenino, los sectores transables que presentan un mayor coeficiente (Prendas de vestir y teñido de pieles- el coeficiente es 3 y Muebles e industria manufacturera no especificada – 1), explican solamente 3,5% del total de las exportaciones de 2005. En Alimentos y bebidas el coeficiente es 0,4 y en la Agricultura y ganadería es 0,3.

Cuadro 7. Uruguay: distribución de las exportaciones, las importaciones y el contenido de empleo femenino por socios comerciales. En porcentajes.

	UE	MCS+ Venezuela	EUA	México	India, China, Sudáfrica	Resto del mundo	Total
Exportaciones	17,2	23,9	22,4	4,1	4,3	28,0	100,0
Empleo femenino	19,6	20,2	21,9	5,8	4,7	27,7	100,0
Importaciones	10,3	48,3	6,7	1,3	7,4	26,0	100,0
Empleo femenino	8,5	57,2	4,1	0,8	12,5	16,9	100,0

Fuente: Elaboración propia en base al informe de investigación de Uruguay- Azar, P. (2007).

En síntesis, Argentina y Brasil presentan características similares en cuanto al nivel educativo del empleo femenino contenido en las exportaciones: es bajo para la UE y más alto para Estados Unidos. Las importaciones desde ambos socios comerciales

afectan puestos de trabajo femeninos de nivel educativo medio y alto. En el caso de Chile y respecto a estos dos socios (Estados Unidos y UE), que son con los que mantiene el mayor intercambio comercial, el contenido de empleo femenino de las exportaciones es muy superior al de las importaciones.

Colombia, por su parte, concentra su comercio en Estados Unidos, siendo bajo el nivel educativo del empleo femenino contenido en las ventas y más elevado en los “amenazados” por las compras. Por último, en Uruguay el empleo femenino afectado por las exportaciones es relativamente similar para la demanda de Estados Unidos, MERCOSUR y UE, pero el bloque regional promueve empleos de mayor nivel educativo. Dicho bloque afecta una mayor cantidad de empleos en relación a las importaciones, pero en términos de nivel educativo, las compras procedentes de Estados Unidos y México afectan puestos de trabajo femeninos con mayores niveles de escolaridad.

En conclusión, como la pauta comercial no se diferencia demasiado por socio los resultados son bastante similares si se profundiza la relación comercial con uno o con otro. De todas formas, el foco de la discusión es que el comercio no genera suficiente empleo como para que a través de la liberalización comercial sin políticas complementarias se logre el bienestar.

III. La economía del cuidado⁹

El aumento del empleo remunerado de las mujeres requiere considerar cómo las sociedades continúan resolviendo las tareas vinculadas al cuidado. Como plantea Marinakis (1999), las mujeres con mayor nivel educativo y mejor inserción laboral a pesar de que cuentan con recursos económicos y/o estrategias familiares para responder a sus necesidades de cuidado tienden a retrasar la maternidad y reducir el número de hijos para garantizar una inserción más plena en el mercado laboral. Mientras, las mujeres con bajo nivel educativo y escasos recursos económicos tienen una fecundidad más alta y más temprana, se incorporan en forma cíclica al mercado laboral porque están menos preparadas, las oportunidades laborales que se le ofrecen son de mala calidad y los ingresos son bajos.

El mantenimiento o la remoción de estas condiciones tiene importantes consecuencias para la equidad de género, porque puede habilitar un mayor desarrollo de capacidades y opciones para hombres y mujeres, o perpetuar la división sexual del trabajo imperante.

La forma en que originalmente se diseñaron los servicios de cuidado para las personas dependientes, está sustentada en el supuesto de que algún integrante de la familia resuelve las necesidades cotidianas de estas personas: población infantil, adultos mayores y las personas con discapacidad. En términos generales, puede decirse que las políticas públicas, no han asumido la responsabilidad social del cuidado.

Del lado de la oferta privada de servicios, por la propia lógica del mercado, ésta tiende a encontrar nichos en problemas no resueltos por el sector público, llevando a que el acceso a los servicios se diferencie en función de los ingresos. Por su parte, en los servicios que tradicionalmente brinda el Estado como salud y educación, la expansión de la oferta contribuiría a reducir las desigualdades de acceso que se generan según estratos de ingreso y/o región geográfica.

En relación al cuidado infantil, sólo en Chile desde los últimos dos gobiernos de la Concertación se empezaron a instrumentar medidas para atender y promover la mayor inserción laboral de las mujeres. La estrategia ha consistido en brindar servicios de cuidado infantil en jornadas de ocho horas o más extensas para mujeres de escasos recursos que están ocupadas o buscan trabajo, son jefas de hogar o madres adolescentes. También se han instrumentado medidas específicas para atender las necesidades de cuidado de los hijos/as de las mujeres que trabajan en el sector agroexportador cuya zafra laboral se verifica en época de vacaciones escolares.

En los demás países, los servicios públicos de cuidado para niños/as de 0 a 3 años se enmarcan en los programas anti-pobreza, cuyo objetivo es brindar asistencia a los/as niños/as con la participación de sus madres. En estos casos no se aprovecha la oportunidad para brindar alternativas a las madres para su formación e inserción laboral.

La información disponible sobre consumo de servicios de cuidado infantil para Brasil, Chile y Uruguay permite demostrar que el incremento en el consumo de estos servicios se corresponde con la mayor inserción laboral de las madres. Por lo tanto, las

⁹ Este apartado está basado en la información relevada en los siguientes informes de investigación: Argentina-Sanchis, N. (2007); Brasil- Guedes, M. (2007); De Melo, H. y Castilho, M. (2007); Chile- Reyes, N. y Paz, C (2007); Colombia- Castro, V. (2007); México- Salazar, R. (2007) y Uruguay- Salvador, S. (2007).

desigualdades de acceso a estos servicios están condicionando sus opciones y oportunidades laborales.

La extensión de la jornada escolar es otro de los temas de consideración ya que el sector público se ha caracterizado por brindar servicios de media jornada mientras que el sector privado brinda servicios de jornada completa. Sólo en Chile el gobierno está promoviendo la extensión de la jornada escolar en todos los centros educativos. En los otros países como Uruguay, Colombia y Argentina los esfuerzos estuvieron en hacer obligatorio los niveles previos a ingresar a primaria. En Uruguay se han creado escuelas de tiempo completo pero para los sectores más pobres de la población con el propósito de mejorar el rendimiento escolar. En términos de cobertura, las reformas en Colombia y Uruguay lograron mejorar la cobertura de los niveles de más bajos ingresos pero en Argentina el proceso de descentralización de los servicios iniciado en 1994 derivó en un deterioro de la calidad de los servicios y una mayor segmentación de la oferta por nivel de ingresos de la población. En 2007 entró a regir una nueva ley de educación que busca superar esas deficiencias.

En cuanto a las prestaciones monetarias para el cuidado infantil, que también pueden estar vinculadas a otras prestaciones en salud para los/as hijos/as o la legislación para establecer salas cuna por parte de las empresas, están condicionadas a la vinculación formal de las trabajadoras al mercado laboral. El requisito de la formalidad se mantuvo y, a su vez, se focalizó el acceso a las prestaciones según ciertos topes de ingreso, a pesar de evidenciarse un proceso de desprotección laboral.

El problema del envejecimiento de la población, es especialmente grave en Argentina, Chile y Uruguay, con lo cual se acentúa la carga de la dependencia, sin que las políticas públicas realicen acciones para alivianarla.

En términos de servicios tradicionales de cuidado para esta población los servicios de salud son los más relevantes. En ese caso, el sector público es un actor relevante tanto como proveedor de servicios así como financiador a través del sistema de seguridad social. En Brasil el sistema público brinda servicios al 70% de la población mayor de 65 años. En los demás países la participación del sector público es menor según el sistema de salud. En Argentina, se incrementa entre 1988 y 2001 la participación del sector público de 22% a 28%. Esos niveles son más elevados en las regiones más pobres. En México el 20% se atiende en sector público y en torno al 45% en instituciones de seguridad social. En Uruguay el 28,2% de la población mayor de 60 se atiende en el sector público y el 58,6% en mutualistas (a través de la seguridad social o en forma particular).

En estos servicios, el sector privado encuentra nichos de mercado en calidad de servicio cuando la oferta pública o del sistema de seguridad social no es suficiente. Ello se evidencia en temas como los tiempos de espera y los períodos de hospitalización. También se han desarrollado otros servicios como servicios de enfermería o servicios de acompañamiento que se contratan en forma particular. A su vez, existen centros de día, hogares o residencias de salud que en general son privadas, siendo la oferta pública muy reducida.

Los sistemas de seguridad social son básicamente contributivos y ello ha llevado a que la protección de las mujeres sea menor a la de los hombres. Las reformas no lograron

mejorar la cobertura provisional y, en algunos casos, profundizaron las diferencias por sexo al promover una relación más fuerte entre los esfuerzos contributivos y las prestaciones a nivel de cada individuo. En todos los países se verifica una mayor dependencia de las mujeres a las pensiones no contributivas. Sólo en México y Chile las mujeres conservan el privilegio de recibir la pensión de sobrevivencia sin excepciones. Pero, en promedio, las mujeres reciben prestaciones inferiores que los hombres, y a pesar de que son la mayoría de la población adulta mayor están sub-representadas entre los perceptores de pensiones contributivas y no contributivas.

La legislación laboral, por su parte, no se ha adecuado a los nuevos requerimientos y demandas de cuidado de las familias. La misma atiende básicamente la situación de las mujeres en los períodos de gestación, alumbramiento y lactancia. Las licencias por paternidad y enfermedad de hijos/as son más recientes y tienen muy poca difusión. En Argentina y Uruguay, las licencias por paternidad abarcan sólo a los funcionarios del sector público (en el sector privado sólo por convenio colectivo). Mientras en Brasil, Chile y Colombia alcanza a todos los trabajadores y en México no existen. Los permisos por enfermedad de hijo/a existen en Chile para niños/as menores a un año. Luego hay opciones en Argentina y Uruguay de solicitar “licencia especial” que en Argentina es sin goce de sueldo y en Uruguay sólo para funcionarios públicos. En todos estos casos, se trata de trabajadores del sector público o cubiertos por la seguridad social, o sea, que no es el conjunto de los/as personas ocupadas que gozan de estos derechos.

La provisión privada de cuidado se ofrece a través de guarderías, salas cuna, etc.; las escuelas de tiempo completo; los servicios de emergencia móvil, la atención a domicilio o en centros de salud, las residencias para ancianos o centros de día para la atención de personas dependientes. En este caso, es primordial la regulación y el control que el Estado ejerza sobre el sector proveedor de servicios de cuidado para garantizar costos y calidad adecuados.

En cuanto a la distribución de las responsabilidades del cuidado al interior de los hogares, la información disponible muestra que en todos los países una alta proporción de las mismas corresponde a las mujeres¹⁰. En Uruguay, el 84% de los/as responsables de los hogares son mujeres y aún cuando trabajan en forma remunerada, la carga de trabajo no remunerado asciende a más de 40 horas semanales. En Argentina, el 78% de las responsables de los cuidados en los hogares nucleares son las cónyuges y realizan más de la mitad de la jornada de trabajo doméstico. En Brasil, el 91% de las mujeres ocupadas realizan tareas domésticas y le dedican en promedio 20,8 horas semanales; frente a un 51% de los hombres ocupados que dedican 9 horas semanales en promedio. En México, el 95,6% de las mujeres que participan en forma activa en el mercado laboral realizan trabajo doméstico y sólo el 58% los hombres. A su vez, el trabajo no remunerado absorbe 31 horas semanales a los hombres y el doble a las mujeres. La existencia de dos encuestas distanciadas en el tiempo permite constatar un leve aumento en la participación masculina entre 1996 y 2002.

¹⁰ Se considera responsable del cuidado a la persona que dedica la mayor cantidad de tiempo a la realización, organización y distribución de las tareas en el hogar.

IV. A modo de conclusión

Este trabajo reúne indicios que apuntan a mejorar la comprensión de cuáles son los canales por los que el comercio internacional impacta en las relaciones de género. La evidencia atañe, básicamente, a fenómenos macro y mesoeconómicos (comercio-empleo-economía del cuidado) que no suelen articularse en los análisis convencionales.

La exploración se focalizó, en primer término, en el contenido de empleo de las exportaciones e importaciones por sexo y nivel educativo. Para los países analizados, el comercio internacional no absorbe una proporción importante del empleo total y en particular, no lo hace respecto al empleo femenino. Esta conclusión puede matizarse en el caso de Colombia y México por efecto de la importancia de vestimenta y maquila.

La especialización productiva y la segregación laboral de género son partes centrales de la explicación. Asimismo, se encontró que el contenido de empleo femenino tiende a ser de baja escolaridad o de menor educación que la que presenta el promedio de las mujeres ocupadas. En la medida que no alcanza mayores niveles de diversificación, el crecimiento del comercio en la región no ha contribuido a romper la segregación, ni ha aprovechado las condiciones de calificación de la oferta de trabajo femenina.

En paralelo con estos resultados, el análisis de la economía del cuidado buscó enfatizar que, aún cuando las políticas comerciales fueran exitosas en la creación de empleo y, en particular, de empleo femenino, si las políticas públicas no atienden la esfera reproductiva ello no es suficiente para lograr un impacto positivo en términos de equidad social y de género. Esto es: decisiones de política del ámbito netamente macroeconómico tienen que contemplar la esfera mesoeconómica- mercado de empleo y economía del cuidado- para traducirse en resultados positivos.

Por su parte, incluso una estrategia exitosa de inserción internacional puede igualmente mantener o profundizar la pobreza por dos vías: una, las menores posibilidades de empleo de las mujeres más pobres pero, aun cuando lo consigan, la mercantilización de los servicios del cuidado y las dificultades para el acceso a los mismos perpetuarían su desventaja social y la de sus familias.

Como se mostró en la segunda parte de este artículo, las medidas adoptadas para cubrir las demandas de cuidado han sido insuficientes. Esto es común a todos los países analizados. Las lógicas de la reproducción no han sido contempladas por el sistema económico, aunque éste ha impulsado la inserción de las mujeres en el mercado de trabajo. Tampoco se redistribuyen las tareas de cuidado al interior del hogar. La carga del cuidado sigue recayendo en las mujeres, trabajen en forma remunerada o no.

En consecuencia, en tanto la inserción laboral femenina no se acompañe de un cambio en la distribución de tareas entre los miembros del hogar y, mientras las políticas públicas orientadas a la provisión de servicios de cuidado no se jerarquicen, la carga de trabajo que asumen las mujeres continuará multiplicándose. En tanto las decisiones de política que se tomen en la esfera productiva (como las relativas al comercio internacional) continúen ignorando estos aspectos, seguirán colocando una presión sobre los recursos humanos y sociales, que refuerzan permanentemente las inequidades sociales y de género. En este sentido, el estudio es relevante no sólo desde una

perspectiva de género sino también, desde una perspectiva de combate a la pobreza y la desigualdad.

Es necesario asumir socialmente la responsabilidad por el cuidado, reconociendo al trabajo remunerado y no remunerado como un todo que contribuye al mantenimiento y reproducción del sistema económico y social. Para ello se requiere una visión integral en la definición de políticas, que atiendan las demandas de cuidado de la sociedad y considere sus interrelaciones con el resto del sistema para evitar efectos contrapuestos.

Desde la perspectiva feminista, los desafíos para avanzar en nuevas herramientas para el análisis y para el diseño de política comprometido con el bienestar, parten de reconocer que el funcionamiento del sistema económico es posible porque existen actividades remuneradas y no remuneradas. En este sentido, enfoques económicos como el utilizado en este trabajo parecen brindar mejores bases para entender el comercio y el desarrollo como procesos “generizados”, que tienen lugar a través de instituciones también “generizadas”. Discutir la existencia de sesgos de género y volverlos visibles en los estudios, puede hacer que los agentes y espacios que transmiten y reproducen el *status-quo*, se transformen en agentes de su cambio.

Referencias bibliográficas

Agarwal, B. (2004): “Challenging Mainstream Economics: Effectiveness, Relevance and Responsibility”, en Agarwal, B. (ed.) *Feminist Economics as a Challenge to Mainstream Economics?*, IAFFE Newsletter, Vol. 14 No. 3, Special Edition.

Artecona, R. and Cunningham, W. (2002): “Effects of trade liberalization on the gender wage gap in Mexico”, *Gender and Development*, Working Paper Series 21, The World Bank, Washington D.C

Becker, G. (1971): *The economics of discrimination*, University of Chicago Press.

Borjas, G., R. Freeman y L. Katz (1992): On the labor market effects of immigration and trade, en G. Borjas y R. Freeman (comps.), *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Chicago, University of Chicago Press.

----- (1996): Searching for the effect of immigration on the labor market, *American Economic Review*, vol. 86, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association.

Çağatay, N. (2001): “Trade, gender and poverty”, Background Paper for UNDP (2003).

Castilho, M.. (2005): “Integración regional y mercado de trabajo: repercusiones de los acuerdos regionales en Brasil” en *Revista de la CEPAL*, vol. 87, Santiago de Chile.

----- (2006): “Contenido de empleo del comercio exterior”, documento metodológico preparado para el Proyecto: “Comercio, género y equidad en América Latina: generando conocimiento para la acción política”, Capítulo Latinoamericano de la Red de Género y Comercio- IDRC, disponible en www.generoycomercio.org

CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*, CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2007): *El aporte de las mujeres a la igualdad en América Latina y el Caribe*, X Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago de Chile.

Cimoli, M. (ed., 2005): *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, CEPAL-BID, Santiago de Chile.

Cortes, O., S. Jean y J. Pisani-Ferry (1996): Trade with emerging countries and the labour market: the French case, *CEPII Working Paper*, N° 96-04, París, Centro de información y estudios prospectivos internacionales (CEPII).

Elson, D. y Çağatay, N. (2000): “The Social Context of Macroeconomic Policies” en *World Development*, vol. 28, no. 7: 1347-64.

Elson, D. (2007): “International Trade and Gender Equality: Women as Achievers of Competitive Advantage and as Sources of Competitive Advantage”, ponencia

presentada en International Symposium on Gender at the Heart of Globalization, 21-23 March, Paris.

----- (1998): "The Economic, the Political and the Domestic: Businesses, States and Households in the Organization of Production" en *New Political Economy*, vol.3, No.2.

----- (1995): *Male Bias in Economic Development*, University of Manchester Press, Manchester.

Espino, A. (2007): "Género y economía", trabajo en curso, Agenera, El Salvador.

Fontana, M., Joeques, S., Masika, R. (1998): "Global trade expansion and liberalisation: gender issues and impacts", BRIDGE Report N°42, Institute of Development Studies, University of Sussex.

Joeques, S.(1995): "Trade related employment for women in the industry and services in developing countries", Occasional paper N°5, UNRISD, Geneva.

Kucera, D. y Millberg, W. (2000): "Gender segregation and gender bias in manufacturing trade expansion: revisiting the "wood asymmetry"" en *World Development*, special issue on Growth, Trade, Finance and Gender Inequality (7): 1191.

Lawson, T (2003): "The Nature of Post Keynesianism, and the problem of delineating the various heterodox traditions" en *Reorienting Economics*, Cap. 7, Routledge, London-New York.

Leamer, E. (1996): In search of Stolper-Samuelson effects on US wages, *NBER Working Paper*, N° 5.427, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.

López, A. (1996): "Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto", CENIT, Buenos Aires.

Marinakakis, A.E. (1999): *Género, pobreza y empleo en los países del Cono Sur: Interrelaciones y estado de situación*, Santiago de Chile: OIT & ETM, 1999. N° 112.

May, A.M. (2002): "The feminist challenge to economics" en *Challenge*, November-December, vol. 45, N°6: 45-69.

Osterreich, S.(2002): "North-South gender gaps in wages and the Prebisch-Singer thesis: an empirical investigation", ponencia para Conference on New Directions in Research on Gender-Aware Macroeconomics and International Economics, Lecy Economics Institute of Bard College, May.

Picchio, A. (2001): "Un enfoque macroeconómico «ampliado» de las condiciones de vida" en Cristina Carrasco (ed): *Tiempos, trabajos y género*, Jornadas organizadas por el grupo de investigación de la Universidad de Barcelona, Universitat de Barcelona, Barcelona.

Rodríguez-Enríquez, C. (2005): Macroeconomía y Economía del cuidado: un abordaje conceptual preliminar ponencia presentada al Seminario *Género y Economía: desafiando fronteras. Desarrollo de la disciplina y de las políticas públicas*, Centro de Estudios de la Mujer, mayo, Santiago de Chile.

Salvador, S. (2007): “Estudio comparativo de las instituciones pertenecientes al sector del cuidado y la distribución de las responsabilidades de cuidado en el hogar en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay”, Proyecto: “Comercio, género y equidad...”, LA-IGTN-IDRC, disponible en www.generoycomercio.org

Seguino, S. (2000): “Gender Inequality and Economic Growth: a Cross Country Analysis”, *World Development* 28 (7) pp.1211- 1230.

UNCTAD-United Nations Inter-Agency Task Force on Gender and Trade (2004): *Trade and Gender: Opportunities, Challenges and the Policy Dimension* TD/392, UNCTAD, Geneva.

Van Staveren, I. (2005): “Post Keynesianism Meets Feminism”, Annual Conference of IAFFE, Washington DC June 17-19.

Wood, A. (1991) ‘North-South Trade and Female Labour in Manufacturing: an asymmetry’ in the *Journal of Development Studies*, 27 (2): 168-169.