



Apertura externa, transformaciones  
macroeconómicas y relaciones de  
género en los noventa. Informe de  
Síntesis sobre los casos de Argentina,  
Brasil, Chile, México y Uruguay

---

Alma Espino

Red Internacional de Género y Comercio  
Capítulo Latinoamericano

La Red Internacional de Género y Comercio (*International Gender and Trade Network*), creada en 1999 desarrolla actividades de investigación, incidencia y alfabetización en relación a los impactos género de las políticas comerciales y el comercio internacional en siete regiones (África, Asia, El Caribe, Europa, América Latina, América del Norte y el Pacífico).

El Capítulo Latinoamericano de la Red está integrado por el *Equipo de Seguimiento, Investigación y Propuestas de Política* (ESSIP-Argentina); *Ser Mulher* y la *Red Brasileña por la Integración de los Pueblos* (REBRIP - Brasil); la *Alianza Chilena para un Comercio Justo y Responsable* (ACJR- Chile); el *Grupo de Educación Popular con Mujeres* (GEM- México) y CIEDUR (Uruguay).

Los documentos que integran esta serie documental corresponden a la primera fase de investigación de un proyecto de la Red orientado a brindar un basamento analítico sólido y fundado para integrar las cuestiones de género al análisis de las políticas y programas comerciales y de liberalización, procurando que sus hallazgos permitan incidir en el terreno de las negociaciones nacionales, regionales y multilaterales de comercio. Con este propósito se conformaron equipos de investigación para cada uno de los países del Capítulo Latinoamericano.

El trabajo fue dirigido y coordinado desde CIEDUR. Su realización fue posible gracias al apoyo de Moriah Foundation y Rockefeller Foundation- Estados Unidos.

Diciembre, 2002

<b>PRESENTACIÓN</b> .....	<b>2</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>I. ANTECEDENTES</b> .....	<b>3</b>
1.1. EL CONTEXTO GENERAL.....	3
1.2. LAS POLÍTICAS COMERCIALES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	4
1.3. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y EVIDENCIA EMPÍRICA.....	5
<i>Comercio y crecimiento</i> .....	5
<i>Comercio y mercado laboral</i> .....	7
<i>Comercio, pobreza y distribución del ingreso</i> .....	9
<b>II. EL GÉNERO EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO</b> .....	<b>9</b>
GÉNERO Y ECONOMÍA.....	9
GÉNERO Y POLÍTICAS COMERCIALES.....	10
<b>III. POLÍTICA ECONÓMICA Y REFORMAS</b> .....	<b>11</b>
3.1. MERCADO LABORAL .....	13
3.2. LA REFORMA DEL ESTADO Y EL PROCESO PRIVATIZADOR.....	14
<b>IV. RESULTADOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL (VULNERABILIDAD DE LA ECONOMÍA A LA APERTURA)</b> .....	<b>15</b>
4.1. EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL COMERCIO EXTERIOR .....	16
4.2. LA COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR .....	17
<b>V. GÉNERO Y MERCADO DE TRABAJO</b> .....	<b>20</b>
5.1. LA OFERTA LABORAL FEMENINA, EMPLEO Y DESEMPLEO .....	20
5.2. SEGREGACIÓN LABORAL.....	21
5.3. DIFERENCIAS EN LAS REMUNERACIONES POR SEXO .....	23
<b>VI. IMPACTOS DE GÉNERO DEL COMERCIO: INDICIOS E INTERROGANTES</b> .....	<b>24</b>
<b>CONCLUSIONES Y PROPUESTAS</b> .....	<b>29</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>31</b>

## **Presentación**

La elaboración de este documento de síntesis forma parte de la primera etapa del Programa de Investigación del Capítulo Latinoamericano de la Red Internacional de Género y Comercio. Los objetivos generales de este programa consisten en: a) mejorar nuestra comprensión acerca de las políticas comerciales, particularmente con relación a los acuerdos regionales y bilaterales para cada uno de nuestros países; b) identificar en qué sectores de la economía se han localizado las mujeres a partir del proceso de liberalización comercial y de qué manera han sido afectadas por éste con relación a los hombres; c) fortalecer la capacidad de las mujeres y sus organizaciones para incidir en el campo de las decisiones políticas tanto en el ámbito local como regional e internacional.

La estrategia de investigación supuso una primera fase de carácter fundamentalmente descriptivo, en que básicamente se recogieron los resultados de investigaciones previas. Sobre la base de este trabajo, se procuró desarrollar una interpretación comprensiva de los efectos de la liberalización comercial sobre las actividades económicas y sociales en los países en estudio. Con ese objetivo, se examinaron en primer lugar la naturaleza y la extensión de los cambios orientados a promover la liberalización y las reformas en las políticas comerciales. En segundo lugar, se buscó identificar los efectos económicos de los principales cambios relacionados con la evolución de la balanza comercial, la producción y la estructura productiva, así como dar cuenta de la incidencia de la apertura en los posibles cambios adversos sobre la pobreza, las políticas sociales y la equidad.

La particularidad de este estudio consiste en que intenta re-examinar estos fenómenos con una óptica social y de género, orientada a la creación de nuevos indicadores y al desarrollo de nuevas herramientas de análisis que permitan responder las interrogantes planteadas.

## **Introducción**

Este informe sintetiza el análisis realizado para cinco países -Argentina<sup>1</sup>, Brasil<sup>2</sup>, Chile<sup>3</sup>, México<sup>4</sup> y Uruguay<sup>5</sup>- procurando identificar los impactos que los acuerdos comerciales pueden ejercer sobre la situación de las mujeres y las relaciones de género en la región. Su principal objetivo es servir de base para la discusión analítica y metodológica que tuvo lugar en el Taller realizado entre los equipos de investigación de la Red Internacional de Género y Comercio (Cap. Latinoamericano) en diciembre de 2002, de cara a la segunda fase del Programa de Investigación de la Red.

El documento revisa en primer lugar, aspectos teóricos y algunos análisis en torno a los principales debates sobre los impactos económicos y sociales de la liberalización comercial y el crecimiento del comercio. A continuación, se discuten las limitaciones que ha tenido el género como categoría analítica en la investigación económica y particularmente, con relación a los impactos de las políticas macroeconómicas. En el tercer y cuarto capítulo se describen, respectivamente, los principales aspectos de las políticas económicas aplicadas en los noventa, con particular énfasis en las de liberalización comercial tanto multilateral como regional y se evalúa la evolución y características de las variables de comercio exterior. Finalmente, el capítulo quinto se dedica a analizar algunas variables del mercado de trabajo desde una perspectiva de género.

El informe se cierra con una serie de consideraciones surgidas de los estudios particulares por país, en que se sugieren líneas de investigación futura a ser desarrolladas a fin de ampliar el conocimiento disponible sobre el tema.

## **I. Antecedentes**

### **1.1. El contexto general**

En los últimos años se han ido profundizando las desigualdades sociales, se ha agudizado la pobreza; ha aumentado explosivamente el desempleo y también la inequidad en la distribución del ingreso. Estos son algunos de los resultados del llamado proceso de globalización uno de cuyos principales aspectos radica en el desarrollo del comercio, acompañado por la expansión sin precedentes de los flujos de inversión extranjera directa (IED). Este tipo de inversiones, en general, han posibilitado la especialización comercial de los países. El incremento en los volúmenes de comercio no podría ocurrir con inmovilidad internacional de capitales, ya que los países con poca disponibilidad de capital y con baja tasa de ahorro interno no serían capaces de especializarse del modo que el sistema de comercio global requiere. En este sentido, la libre movilidad de capitales no solamente sostiene, sino que también llega a conducir el comercio internacional.

---

<sup>1</sup> Casanovas, L., Iturregui, M.E., Sanchís, N.

<sup>2</sup> Castilho, M., Guedes, M.

<sup>3</sup> Trautmann, M.

<sup>4</sup> Cos, F., Rosado, J.

<sup>5</sup> Espino, A. y Azar, P.; Chiappe, M.

Recientemente, el análisis de las consecuencias de la globalización desde el punto de vista social, ha comenzado a incorporar la perspectiva de la equidad de género, buscando establecer de qué manera se ha visto afectada la igualdad de oportunidades y de resultados entre hombres y mujeres. Las diferencias de impacto por género responderían al menos a tres tipos de razones: a) las condiciones preexistentes, que son sesgadas contra las mujeres debido, entre otros factores, a la ideología predominante respecto a la ubicación de hombres y mujeres en las esferas productivas y reproductivas; b) las políticas institucionales, que desconocen las diferencias en la condición y posición social y económica por sexo: incluso, se ha señalado que no solamente son "ciegas" al género, sino que por esto mismo, lejos de ser neutrales tienen un sesgo masculino; c) a que los bajos salarios, en el ámbito laboral, tienen un rol en la competitividad internacional, y la discriminación salarial hacia las mujeres podría ser un importante ingrediente en el éxito económico de muchos países en desarrollo bajo la globalización (Thorin, 2001).

La información disponible en este sentido es aun insuficiente y la evaluación de los resultados de la globalización parece ser todavía contradictoria, aunque en principio se mostraría adversa para las mujeres, tanto en términos absolutos como relativos a los hombres.

## **1.2. Las políticas comerciales y el comercio internacional**

Las posibilidades de inserción internacional de los países en el marco de la liberalización comercial son diferentes. Las nuevas exigencias en términos de avance tecnológico implican mayores dificultades para desarrollar ventajas competitivas y en consecuencia, suponen el aumento de las relaciones de dependencia en las estrategias productivas de los países en desarrollo. Las decisiones de política comercial se toman cada vez más en el ámbito internacional, y requieren para su aplicación, cambios de las normas, regulaciones e instituciones nacionales, que no necesariamente coinciden con las necesidades propias de las economías.

En América Latina, las políticas de liberalización comercial e integración regional han alcanzado un amplio desarrollo. En la década del noventa, el conjunto de políticas económicas aplicadas estuvo marcado por las reformas inducidas por los organismos financieros multilaterales. La orientación general hacia la liberalización se basó en el llamado Consenso de Washington (1985), en el que participaron el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el gobierno de los Estados Unidos de América (EUA) suscribiendo las *políticas de ajuste estructural* recomendadas para la región. Estas se caracterizaron por promover la disciplina fiscal, el redireccionamiento del gasto público, la reforma tributaria; la liberalización financiera, los tipos de cambio unificados y competitivos; la privatización de las empresas públicas; la desregulación y protección a los derechos de propiedad; la apertura comercial y financiera y la flexibilización del mercado de trabajo.

Las políticas comerciales, impulsadas en este marco, se orientaron a eliminar barreras a fin de permitir un intercambio más libre y fluido entre los países. Nuevas modalidades de inserción internacional se presentaron como una alternativa para superar los obstáculos al crecimiento económico y al desarrollo. Ello condujo a procesos de

integración regional como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) o el Mercosur, entre otros.

La puesta en marcha de estos acuerdos regionales dadas las diferencias existentes entre los países en términos de actividades, dinámicas productivas y desarrollo tecnológico, ha dado lugar a desplazamientos de actividades y a modificaciones en la cantidad de puestos de trabajo y por lo tanto, a desequilibrios en el mercado laboral, ya sea por cambios en el nivel de la demanda de trabajo o en las características de la misma (calificación, habilidades y competencias), desajustes según regiones geográficas y segmentos de la población trabajadora. En la mayoría de los países el *ajuste estructural* y las políticas de apertura no han logrado consolidar modelos de crecimiento sostenibles, al tiempo que desde el punto de vista social han incrementado las desigualdades y la pobreza.

### **1.3. Fundamentos teóricos de la liberalización comercial y evidencia empírica<sup>6</sup>**

#### *Comercio y crecimiento*

Los procesos de liberalización comercial emprendidos en las últimas décadas han sido justificados principalmente sobre la base de sus efectos positivos sobre la eficiencia productiva y el crecimiento económico. Se ha señalado la existencia de beneficios derivados de la apertura comercial, concebida como un factor importante para lograr la mejor asignación de los recursos, a través del traslado de la producción desde los bienes no transables y los sustitutos de importación ineficientes, hacia los bienes exportables, en los que los países tienen ventajas comparativas. Las exportaciones podrían proveer las divisas para facilitar el acceso a tecnología, o a los bienes de capital o intermedios que incorporan nueva tecnología, constituyéndose, de esta forma, en generadores de crecimiento (Romer, 1991). Por su parte el aumento de las exportaciones generaría economías de escala y de especialización, permitiendo incrementos en la productividad y por lo tanto, en el producto. También se ha argumentado que las políticas comerciales que promueven la apertura, contribuyen a generar un ambiente competitivo y conducen a una mayor eficiencia en la asignación de recursos. Todo ello conduciría al crecimiento económico, y por esta vía, a la superación de las situaciones de pobreza. Esta visión contrasta con los resultados empíricos, que encuentran consecuencias desfavorables de la apertura económica, principalmente en el mercado laboral.

El auge de las políticas de liberalización comercial se apoyó en la experiencia previa, especialmente de los países en desarrollo, en materia de comercio internacional, y en el fracaso de las estrategias alternativas que se intentaron adoptar.

Las crisis macroeconómicas, asociadas con los déficit de balanza de pagos, los desequilibrios fiscales, la inflación, entre otros, llevaron a estos países a abandonar las políticas impulsadas desde fines de la II Guerra Mundial, que promovían la *industrialización por sustitución de importaciones* como base para el desarrollo. Según ésta, la protección a la industria naciente era una etapa necesaria para lograr su desarrollo (List, 1856)<sup>7</sup>. En América Latina, la protección a la industria, que promovió en una primera instancia el desarrollo del mercado interno, hizo que las exportaciones

---

<sup>6</sup> Este apartado se basa en Amarante- Espino 2002, investigación en curso.

<sup>7</sup> Citado en Baldwin (2001)

pasaran a un segundo plano, aunque mantenían su importancia como fuente de divisas para importar materias primas, maquinaria y equipo, necesarios para el crecimiento industrial. La superación del deterioro en los términos del intercambio se daría con la industrialización de las economías, para luego generar exportaciones que equilibraran el comercio internacional (Prebich, 1962).

Las políticas de sustitución de importaciones funcionaron satisfactoriamente en sus comienzos, impulsando el desarrollo de los mercados internos, pero a medida que se extendieron a los sectores de bienes intermedios y de capital encontraron graves limitaciones (Baldwin, 2001). La necesidad de importar insumos y tecnología del extranjero llevó a la mayor parte de las economías a tener monedas sobrevaluadas, lo que tendió a recortar las ganancias de los exportadores, produciendo el llamado "estrangulamiento externo".

La falta de divisas creó una restricción para la importación de bienes intermedios y de capital, imprescindibles para la expansión del sector industrial. Por otro lado, en muchos países el modelo original de *sustitución de importaciones* se desvirtuó y se generaron mercados protegidos o monopólicos, altamente ineficientes.

El fracaso de estas políticas, junto con el surgimiento de nuevas teorías de crecimiento, impulsó una nueva visión sobre la vinculación entre éste y el comercio. Los nuevos modelos de *crecimiento endógeno* se centraron en la búsqueda de los factores que determinan el *progreso técnico* (Romer, 1986; Lucas, 1988), y por ende, el crecimiento económico. En este marco, el comercio y las políticas comerciales adquieren nueva importancia como determinantes del crecimiento, vinculando positivamente la mayor apertura y la expansión.

Efectivamente, hasta hace muy poco, la evidencia empírica acerca de la relación positiva entre apertura y crecimiento parecía dominar el panorama de la ciencia. Los organismos multilaterales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, OCDE<sup>1</sup>) predicaban los beneficios de la apertura económica y sus efectos positivos en el crecimiento. Sin embargo, recientemente han comenzado a surgir importantes críticas basadas en la controvertida evidencia empírica encontrada.

Entre los resultados perjudiciales del libre comercio se destacan el retraso en la incorporación de tecnología o el desarrollo de ventajas comparativas ligadas a sectores no dinámicos en ciertos países (Rodríguez y Rodrik, 1999). Asimismo, la carencia de un nivel de capital humano que permita absorber las nuevas tecnologías, limitando las posibilidades de crecimiento que puede generar el comercio (Seguino, 2000). Por su parte, la estructura productiva previa opera como un fuerte determinante: la especialización en exportaciones de bienes primarios de algunos países supone que importen principalmente bienes manufactureros, con un *efecto derrame* muy reducido sobre la productividad y el comercio. En cambio, los países que exportan bienes manufactureros requieren importaciones de bienes de capital e intermedios de alta tecnología.

Los argumentos más generales que cuestionan las investigaciones realizadas destacando el círculo virtuoso entre comercio y crecimiento, apuntan en primer lugar, a que el crecimiento puede obedecer a otros factores distintos a las políticas comerciales. En ese sentido, las inferencias causales acerca de la relación *comercio - crecimiento* pueden

conducir a errores; esto es, mayores tasas de crecimiento podrían causar un incremento en la relación entre los volúmenes de comercio y el PBI, ya sea debido al crecimiento de la demanda de importaciones o a que los mayores ingresos permiten superar las restricciones de activos, liquidez o crédito e incentivan las exportaciones. A su vez, factores no relacionados con la política comercial, que causan incrementos en las tasas de crecimiento de los países, pueden también causar mayores volúmenes de comercio en relación con el PBI, creando una correlación entre estas variables a pesar de que no existe una conexión directa (Rodrik, 2000)

Como se observa, existe todavía un considerable desacuerdo sobre la relación prevaleciente entre comercio y crecimiento económico y las investigaciones desarrolladas no muestran de manera contundente esa relación (Baldwin 2001, Rodríguez y Rodrik, 2000).

Justamente, el interés de algunos de los trabajos que intentan ilustrar sobre la relación positiva, se ha considerado un indicador de la preocupación sobre los resultados obtenidos (Rodríguez y Rodrik, 2000). En todo caso, la relación entre comercio y crecimiento parece ser más bien contingente, dependiente del país y de las características externas. Recientemente varios economistas de la llamada "*corriente principal*" han reconocido, coincidiendo con los *evolucionistas*<sup>8</sup>, que la apertura no puede ser un fin en sí mismo, sino un medio para promover el desarrollo tecnológico en el marco de una estrategia de desarrollo sustentable.

### *Comercio y mercado laboral*

El principal debate, tanto para los países desarrollados como en desarrollo, que vincula la liberalización comercial con aspectos sociales se centra en los efectos de la primera sobre las variables del mercado laboral.

La teoría económica tradicional establece que los cambios en los patrones de comercio o de inversión extranjera directa afectan el empleo sólo temporalmente, ya que en el largo plazo los factores macroeconómicos operan para que la tasa de desempleo retorne al nivel de la *tasa natural*, determinada por factores estructurales de la economía<sup>9</sup>. La reducción de los aranceles tiende a incrementar las importaciones en relación con las exportaciones. Con tipo de cambio fijo, el déficit comercial conducirá a una reducción en los niveles de empleo e ingreso del país y si no se neutraliza la caída en la oferta monetaria resultante del déficit, subirán las tasas de interés, caerá la inversión interna, habrá reducción del empleo y del ingreso. Una vez que se renegocien los contratos laborales, la población desempleada reduce los salarios reales, y las empresas, frente a la caída de sus costos unitarios, incrementan el empleo. La balanza comercial también mejora ya que los precios internos caen con respecto a los extranjeros. El proceso de ajuste continúa hasta que se restablece la tasa natural de desempleo, y la balanza de pagos vuelve a su equilibrio. Con tipo de cambio flexible, la depreciación en el tipo de cambio debido al déficit comercial inicial facilita el proceso de retorno al nivel inicial de empleo.

---

<sup>8</sup> Los economistas evolucionistas destacan el papel del Estado como promotor de la innovación tecnológica en el caso asiático, más allá de la habilidad empresarial.

<sup>9</sup> La explicación teórica sobre la relación entre comercio, empleo y salarios relativos se basa en Baldwin (1995).

Para algunos países, la evidencia empírica acerca del resultado de los cambios en las exportaciones e importaciones sobre el empleo, muestra que el efecto creador de puestos de trabajo debido al aumento de las exportaciones ha superado el efecto destructor de empleo debido al incremento de las importaciones. Sin embargo, los cambios en el comercio también han producido considerables impactos adversos en algunas industrias, en particular, las intensivas en trabajo, como las textiles, vestimenta, muebles y cuero (Baldwin, 1995)

Con respecto a los salarios, no existe un patrón de salarios relativos “natural” hacia el cual tiende la economía luego de un *shock*. Las dos principales teorías que analizan el efecto del comercio en las remuneraciones relativas son la teoría de las proporciones de factores (Herscher-Ohlin) y el modelo ricardiano de comercio. La primera establece que el comercio se explica por las diferencias relativas en las dotaciones de factores entre países, y que éstas a su vez, determinan los precios relativos de los factores, bajo el supuesto de que las preferencias y la tecnología son similares entre países. Los recursos relativamente escasos en un país, serán relativamente caros en ausencia de comercio, y los abundantes relativamente baratos. Por lo tanto, los salarios de los trabajadores calificados serán altos en relación con los de los no calificados en aquellos países en donde la oferta de trabajadores calificados sea escasa. Esta condición le da al país una ventaja de costos comparativa en bienes que sean intensivos en trabajo no calificado, y por lo tanto se especializarán en la exportación de este tipo de bienes. Este patrón de comercio hará que la estructura de salarios relativos y otros precios de factores tiendan a parecerse entre países.

El modelo ricardiano de comercio enfatiza en las diferencias tecnológicas relativas entre los bienes como causa de las diferencias en los costos comparativos y en los precios de los factores entre países. Si un país tiene una dotación relativa de factores similar al resto del mundo, pero su tecnología le brinda una ventaja en la producción de bienes intensivos en trabajo calificado, estos bienes serán los que el país exporte cuando se abra al comercio. Esto conduce a un incremento relativo en los salarios de los trabajadores calificados, y el efecto contrario ocurre en el resto del mundo (Stopler-Samuelson)<sup>10</sup>. A partir de estas explicaciones teóricas, el incremento en los flujos comerciales ha sido considerado como uno de los posibles determinantes de la desigualdad salarial, junto con los cambios en la oferta laboral, el cambio tecnológico, los cambios en los factores institucionales.

Coincidentemente con las predicciones teóricas, la evidencia empírica señala que en los países desarrollados (el Norte) se percibe un incremento en la desigualdad salarial como consecuencia del incremento en la prima por calificación. Sin embargo, los resultados para las economías en desarrollo (el Sur), particularmente las economías latinoamericanas, parecen contradecir las predicciones, ya que se verifican resultados similares a los de los países desarrollados.

---

<sup>10</sup> Además de estas explicaciones, no debe perderse de vista que la naturaleza de las instituciones, las preferencias y las políticas públicas juegan un rol importante en la determinación de la estructura relativa de salarios y otros precios de factores.

La relación entre las políticas de liberalización comercial y la distribución del ingreso o la pobreza ha motivado el surgimiento de diversos trabajos para América Latina y el Caribe que se presentan en Ganuza *et al.* (2001)<sup>11</sup>. Estos analizan los niveles de pobreza y la distribución del ingreso antes y después de la liberalización. Si bien en una mayoría de países (doce de dieciséis) la pobreza disminuyó en una magnitud importante (Ganuza *et al.* 2001), en lo que se refiere a la desigualdad para casi todos los países se constata un incremento.

## **II. El género en el análisis económico\***

### **Género y economía**

Durante mucho tiempo el concepto de género ha sido ignorado desde el punto de vista teórico por la ciencia económica y por lo tanto, también se ha desconocido en la práctica en la elaboración de políticas. En el mejor de los casos, se lo ha considerado como una cuestión social, discutible en el contexto de la distribución de los frutos del crecimiento y sus beneficios. Entre las razones que explican esta situación se han señalado la ausencia de las mujeres en la construcción social de la ciencia económica (Woolley, 1993; Nelson, 1992; England, 1989; Hewitson, 2001) y de los temas directamente relacionados con las mujeres, con la excepción de algunas temáticas específicas que incorporan en alguna medida la visión de género.

El género se ha introducido en la economía a través de los análisis sobre equidad, focalizados en las diversas formas de discriminación vinculadas al mercado laboral (Hewitson, 2001). Recientemente, se ha impulsado desde las economistas feministas la inclusión del trabajo doméstico como actividad económica, y por lo tanto, la pertinencia de su consideración en las cuentas nacionales. Dentro del esquema convencional de política macroeconómica, las empresas públicas y privadas se consideran unidades de producción mientras que los hogares son vistos básicamente unidades de consumo. Se parte del supuesto que éstos ahorran y toman decisiones de consumo para maximizar las ventajas totales del hogar y de todos sus miembros. El trabajo no mercantil se considera, para todos los propósitos prácticos, fuera del límite de la producción.

Por tanto, las actividades vinculadas a la reproducción social se ven más como "roles sociales" que como actividades económicas, aunque lo son en el sentido que requieren el uso de recursos escasos y en que proporcionan aportes vitales al sector público y privado de la economía. Para incorporar el trabajo no remunerado en el pensamiento macroeconómico, se ha señalado que la producción debe entenderse como el resultado de la interacción de los cuatro sectores, privado, público, doméstico y voluntario. En particular, el trabajo no remunerado de las mujeres y el trabajo voluntario son vitales para la creación del capital social.

---

<sup>11</sup> Metodología de microsimulaciones, que consiste en analizar la pobreza y la distribución del ingreso antes y después de la liberalización, suponiendo que los parámetros del mercado laboral se mantienen. Esto implica que se obtiene una nueva distribución del ingreso a través de estas simulaciones contrafactuales, lo que posibilita el análisis de los efectos sociales de la apertura.

\* Este apartado se basa en Amarante- Espino 2002, investigación en curso

Las concepciones económicas convencionales y por ende, las estadísticas usadas en el diseño macroeconómico son "ciegas" al género, y en consecuencia, la contribución de las mujeres a la economía es sistemáticamente invisibilizada y subestimada.

### **Género y políticas comerciales**

Los estudios de carácter académico orientados a establecer los impactos de género de las políticas macroeconómicas en general, y en particular del comercio internacional, son prácticamente inexistentes en el caso de la región de América Latina y el Caribe, donde, en cambio, existe alguna producción de las organizaciones sociales de mujeres y feministas, que analizan los tratados comerciales específicos y los posibles efectos ya sean observados o potenciales.

El interés por esta problemática se relaciona, por una parte, con las predicciones teóricas en términos de los desplazamientos de la producción y los cambios en la fuerza de trabajo según regiones o países, así como con las particularidades que la investigación económica y sociológica ha hecho visible acerca del trabajo femenino remunerado. La producción intensiva en mano de obra en los países en desarrollo podría contribuir al aumento de la demanda por fuerza de trabajo femenina (y eventualmente a la disminución en los países industrializados), tanto por sus características de bajo costo (dadas las brechas salariales verificadas para varios países), como por las características de flexibilidad, baja propensión a la sindicalización, características estas que serían funcionales a la producción globalizada.

Por el lado de las características femeninas más generales, se han señalado como elementos a considerar entre los condicionantes de los impactos de género, la mayor vulnerabilidad a la pobreza y las condiciones sesgadas contra las mujeres (diferentes roles para los hombres y mujeres en la esfera productiva y reproductiva), la falta de consideración y evaluación por parte de las instituciones de los impactos de género de la globalización.

Las dificultades para distinguir los efectos de las políticas comerciales de otras políticas constituyen una limitación. Esta se presenta incluso cuando se intenta analizar los efectos de cada una de las políticas aplicadas sobre variables económicas más tradicionales como producción, empleo y flujos de importación y exportación.

Los trabajos sobre las relaciones entre comercio y género en los países que se analizan son poco numerosos. Una parte está dedicada a la proposición de medidas para la reducción de la discriminación, y en este sentido, la parte analítica sobre los vínculos entre comercio y género y, más todavía, sobre el impacto de los acuerdos comerciales sobre las mujeres es de carácter exploratorio. Otra parte de los artículos se dedica a analizar la evolución del mercado de trabajo, con énfasis en las cuestiones de género y abordan, entonces el tema de comercio internacional para explicar la evolución del mercado de trabajo femenino en los años 90. Estos últimos trabajos se enfrentan por tanto, con la dificultad de separar analíticamente los efectos de todos estos fenómenos sobre el mercado de trabajo.

### III. Política económica y reformas

En los años 90, las economías de Argentina, Brasil y Uruguay, atravesaron por profundos cambios. Los ejes principales de la política económica consistieron en la estabilización de precios, la liberalización comercial, la reforma del Estado y la desregulación y liberalización financiera.

La estabilización de precios se implementó a través de la adopción de un "ancla cambiaria" en cada uno de los tres países, con la que se logró el objetivo de reducir la inflación, aunque, tuvo también otros efectos ligados a la sobrevaluación de las monedas nacionales respecto al dólar<sup>12</sup>, al abaratamiento de las importaciones y por lo tanto, a profundas modificaciones en los precios relativos.

En los tres países, la profundización de la apertura comercial se dio por un lado, sobre la base de la disminución unilateral de aranceles y la eliminación de otras restricciones para las importaciones del resto del mundo y por otro, a partir de 1991, con la conformación del Mercosur, que acelera el proceso de integración regional iniciado a mediados de la década del 80 entre Argentina y Brasil. Si bien Argentina, Brasil y Uruguay desde los 80, a través de acuerdos bilaterales comienzan un proceso de integración, no será hasta los 90 que fortalecen la estrategia de liberalización comercial.

A inicios de los 90, Uruguay ya era una economía bastante abierta, debido a las reformas iniciadas a mediados de los 70, caracterizadas por la apertura financiera y en lo comercial por una política de promoción de exportaciones, orientada a mejorar la inserción externa de la economía.

Brasil, a principios de los 80 era probablemente la economía menos abierta de la región<sup>13</sup>. A esto se sumaban barreras no-arancelarias como las autorizaciones previas, específicas para determinados productos (siderúrgicos, bienes de informática) y cuotas anuales de importación para empresas, entre otras. Barreras estas últimas, más eficaces que las arancelarias, aunque dificultaban conocer los verdaderos niveles de protección (Kume et al. 2000)<sup>14</sup>. En 1992, el cronograma inicial de liberalización fue alterado a fin de reforzar las medidas de combate a la inflación. Las dos últimas etapas fueron avanzadas, siendo la última implementada en julio de 1993. En el año siguiente, con la implementación del Plan Real (estabilización de precios), la reducción arancelaria fue nuevamente acelerada de modo de presionar los precios a la baja y reforzar los objetivos de control de la inflación. Los productos principalmente afectados fueron los insumos y bienes de consumo que ejercían gran influencia en los índices de precios. Este programa unilateral de apertura fue concomitante con la creación del Mercosur, cuyo proyecto fue complementar esta estrategia.

---

<sup>12</sup> En Argentina el "Plan de Convertibilidad" se basó en el anclaje del tipo de cambio, en una relación peso - dólar igual a 1; en Uruguay, a partir de 1990, la fijación del tipo de cambio nominal tenía el papel de ancla nominal de los precios, y a partir de 1992, el deslizamiento de los límites de la banda en que fluctuaba el tipo de cambio se anunció anticipadamente, posteriormente se fijó una pauta devaluatoria anual compatible con las metas inflacionarias; un régimen flotación con banda cambiaria; en Brasil, se basó en un régimen de cambio semi-fijo

<sup>13</sup> Los aranceles a finales de esa década presentaban una media de 54,9%, una máxima de 102,7% y mínima de 15,6%.

<sup>14</sup> Citado en Castilho y Guedes

El Mercosur procesó la desgravación arancelaria progresiva, lineal y automática. En 1994 se llegó al arancel cero intra-zona, exceptuándose una extensa lista de artículos cuya reducción arancelaria culminaría en el 2006 y se estableció el arancel externo común (AEC) para la mayor parte del universo arancelario, constituyéndose de esta manera en una unión aduanera incompleta<sup>15</sup>.

Desde su creación el AEC sufrió diversas modificaciones, debido principalmente, a los problemas macroeconómicos de la región. En varias ocasiones estas modificaciones cuestionaron al propio Mercosur, aunque siempre se optó por flexibilizar su aplicación en nombre de la continuidad del proyecto<sup>16</sup>. A partir de 1997, las modificaciones se adoptaron con el argumento de que la desvalorización de la moneda brasileña había penalizado fuertemente al resto de las economías y fueron negociadas entre los socios.

La Unión Aduanera está lejos consolidarse dado que persisten medidas no arancelarias impuestas entre los miembros (medidas de salvaguarda, anti-dumping, medidas administrativas, como licencias de importación o plazos limitados para el pago de las importaciones); la legislación comercial común no está consolidada y las políticas nacionales acaban por prevalecer sobre las directivas comunes.

A pesar de todas estas dificultades, agravadas por las sucesivas crisis financieras internacionales, los procedimientos comerciales se encuentran relativamente viabilizados y estos son sin duda, los más avanzados. La liberalización regional es una realidad para estos países, como lo prueba la evolución del comercio intra-regional y el reconocimiento del bloque en los foros internacionales.

En síntesis, la liberalización intra-regional coincidió con un programa de liberalización unilateral. A su vez, la simultaneidad de los programas de estabilización y liberalización condicionaron fuertemente los resultados y la evolución del Mercosur.

El complejo proceso de reformas de las economías de la región latinoamericana aunque presenta similitudes, también muestra una serie de factores de naturaleza económica, pero también política, que le otorga especificidades según los países.

Mientras que Chile para los años 90 había completado el proceso de reforma iniciado de manera radical en los años 70, Argentina, Uruguay y Brasil se encontraban en la fase todavía inicial de ese proceso. Chile presenta algunas particularidades con relación a los países que forman parte de este análisis, en la medida que es el primero en América Latina que lleva a cabo las *reformas estructurales*. A mediados de los 70 se inicia la liberalización comercial, modificando fuertemente la estructura tarifaria de las importaciones. Se fija un arancel único de 10% y se eliminan las barreras para

---

<sup>15</sup> El AEC tiene una media de 12% con una amplitud de 0 a 20%. Los aranceles son crecientes de acuerdo con el grado de elaboración de los productos: 0 a 12% insumos, 12 a 16% bienes de capital y de 18 a 20% bienes de consumo. Las excepciones al AEC son para caso 300 productos por país (399 para o Paraguay). La integración de las excepciones, estaba inicialmente prevista para el 2000 para Argentina e Brasil y 2006 para los otros dos países.

<sup>16</sup> Argentina en 1997 aumentó 3% el AEC, en substitución de la tasa estadística y luego hicieron lo propio los otros miembros al año siguiente (como respuesta a la crisis asiática). En el primer semestre de 2001, Argentina aumentó en primer lugar, las aranceles de importación a los bienes de consumo – inclusive los provenientes del Mercosur y redujo las aplicadas a los bienes de capital provenientes de terceros países. Enseguida, Uruguay aumentó unilateralmente 3 puntos la arancel aplicada y finalmente, Paraguay aumentó su arancel de importaciones.

arancelarias (depósitos previos, prohibiciones y cuotas de importación, tipo de cambio único). Las importaciones crecieron a gran ritmo, sin que este incremento trajera aparejado un aumento de las exportaciones. Con la crisis del endeudamiento externo, los aranceles subieron a un 15%. En 1991 se continuó el proceso de apertura unilateral con una rebaja arancelaria de 15 a 11% y en 1998, se acordó una nueva disminución por medio de un proceso gradual entre 1999 y el 2003 hasta llegar a un 6%. El gobierno chileno desde los años 90, ha firmado diversos tipos de acuerdos comerciales, tanto con países del tercer mundo como con los países más desarrollados.

En la década se continuó con las políticas de privatización de las empresas públicas, la apertura comercial y la liberalización del mercado de capitales<sup>17</sup>. Paralelamente, se han hecho esfuerzos por aumentar el gasto social para paliar los efectos de las políticas económicas en los sectores más vulnerables de la población, vía focalización del gasto hacia los más pobres.

México por su parte, desde finales de la Segunda Guerra Mundial había adoptado un modelo económico caracterizado por un fuerte intervencionismo estatal tanto a nivel de la inversión como de la producción y la regulación. El desempeño macroeconómico fue exitoso hasta principios de los años setenta. A finales de esa década comenzaron a darse una serie de desequilibrios que ponían en evidencia el agotamiento del modelo. Ello dio lugar entre otras medidas, a reformas comerciales iniciadas en los 80 que buscaron apoyar la recuperación económica y financiera, impulsando el comercio exterior y dando paso a un mercado abierto a la competencia<sup>18</sup>.

En la década de los noventa se continuó y consolidó la tendencia a la apertura económica. México, Estados Unidos y Canadá en 1994 formaron un área de libre comercio, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). México es el principal mercado de Estados Unidos en América Latina, siendo el destino de más de la mitad de las exportaciones Estadounidenses a la región. Se firmaron además diversos acuerdos de libre comercio, de complementación económica y plurilaterales con la finalidad de reafirmar la apertura y la expansión de las exportaciones como elemento fundamental para el crecimiento<sup>ii</sup>.

Las reformas alcanzaron distinta magnitud, según los países diferentes áreas de la economía. En lo que sigue se consideran brevemente algunos aspectos de las mismas.

### **3.1. Mercado laboral**

En los países del Mercosur las nuevas condiciones de competitividad impulsaron modificaciones en las regulaciones del mercado de trabajo que tuvieron como finalidad, la flexibilización y la disminución de los costos laborales, como base para mejorar la competitividad, así como también contribuir a la estabilización de precios.

---

<sup>17</sup> Un análisis más detallado de las políticas públicas se presentará en los capítulos siguientes.

<sup>18</sup> Entre 1983 y 1984 se redujo el número de tasas arancelarias y los requisitos para las importaciones. En 1986 se implantó un acelerado programa de reducción de aranceles, que culminaría con una tarifa máxima del 30% en 1988, año en el que México se adhirió al GATT. En ese año empezó el desmantelamiento de los precios oficiales que eran utilizados como mecanismos de protección y se eliminaron los requisitos de permiso previo a las importaciones en 92% de las fracciones. De 1985 a 1987 el arancel promedio ponderado descendió de 13.3% a 5.6% y desapareció el impuesto adicional de 5% a las importaciones

La modalidad que asumió en Argentina este proceso fue a través de un marco regulatorio amplio, que autorizó nuevos tipos de contrato a tiempo determinado, modificó el sistema de seguro de desempleo (Ley de Empleo, 1991); se fijó un tope a las compensaciones de indemnización por despido (1992); se limitó la lista de enfermedades consideradas laborales o profesionales; se cambiaron las reglas sobre licencias y vacaciones, que dieron a los empleadores mayor flexibilidad en su asignación a lo largo del año (1995). Hacia 1994 se sancionó una reducción de tales contribuciones para todo tipo de contrato realizado por empresas productoras de bienes transables, con diferente intensidad dependiendo de la localización del establecimiento, extendiendo luego (1995) este beneficio a todos los sectores.

En Uruguay, los objetivos macroeconómicos afectaron en primer lugar las características de las relaciones laborales en el sector privado<sup>19</sup> (1992), por lo cual empresarios y trabajadores quedaron en libertad para pactar los contratos sobre condiciones salariales y laborales, y las negociaciones pasaron crecientemente a realizarse a través de acuerdos por empresa o por rama. Se evitaba de este modo la homologación de los aumentos salariales para los trabajadores de toda la rama de actividad, con lo cual, los acuerdos dependieron cada vez más de la capacidad de los empleadores para otorgar aumentos en función de la situación de cada empresa, y del poder de negociación de sus empleados.

Como parte Reforma del Estado orientada al logro del equilibrio fiscal y la disminución los costos que afectarían la competitividad, se modificó la política de contratación y retiro de funcionarios públicos y los salarios del Gobierno Central se vieron fuertemente influidos por la política de restricción del gasto.

En general, la flexibilidad de mercado y las nuevas formas de organización del trabajo y del proceso de producción dieron lugar a la adopción de diversas formas atípicas de contratación: por honorarios, a tiempo determinado, creación de empresas unipersonales subcontratación (mercerización), fijación de las remuneraciones con componente variable según diferentes indicadores de productividad, etc. En Chile, se extendió el trabajo a domicilio a actividades que van más allá de las que tradicionalmente hicieron uso de esta modalidad (digitación, ingreso de datos y dibujo técnico) y una ampliación de la actividad de empresas suministradoras de personal y ETT (Empresa de Trabajadores Temporales).

### **3.2. La reforma del Estado y el proceso privatizador**

Una de las principales medidas en el marco de la Reforma del Estado en Argentina, Chile y Uruguay se vinculó a los cambios en los sistemas de previsión social, jubilaciones y pensiones, orientado a aminorar el gasto público y reducir una importante fuente de déficit fiscal.

En Uruguay, pese a los intentos por parte de los sucesivos Gobiernos, el proceso de privatizaciones no afectó a los núcleos centrales de la actividad del Estado. En los servicios de electricidad, telefonía, refinación de petróleo, banca y seguros, las empresas públicas nacionales siguieron conservando el monopolio legal o una fuerte posición en

---

<sup>19</sup> Organismos tripartitos de negociación por rama de actividad, creados en 1943, en que participan trabajadores, empresas y Estado para fijar condiciones salariales, ajustes, y otros temas vinculados al desempeño laboral.

el mercado<sup>20</sup>. El limitado proceso de privatización en Uruguay puede atribuirse a que una parte considerable de la población<sup>21</sup> y de la elite política mantienen una percepción positiva sobre la importancia del sector público, que trasciende a las funciones más elementales del mismo.

El proceso de privatizaciones en Chile es algo anterior al del resto de los países (de 500 empresas controladas por el Estado en 1973, para el año 1980 sólo lo serán 25), y en los 80, la Salud Previsional se reemplaza al antiguo sistema público de salud; se reforma la Previsión Social pasando de un sistema de reparto a uno de capitalización individual (Administradoras de Fondos de Pensiones 1981). El retorno a la democracia a diferencia de los demás países del Cono Sur, encuentra una economía con estabilidad de precios y que había finalizado el proceso de la apertura económica y reforma del Estado. A lo largo de la década, se continúa el proceso de privatización de las empresas públicas y de liberalización comercial y financiera. A diferencia de otros países de la región se incrementa el gasto social de manera de paliar los efectos de las políticas económicas en los sectores más vulnerables de la población, vía focalización del gasto

En el caso de México donde entre 1970 y 1982 habían aumentado significativamente el número de empresas públicas (de 471 a 1155) y la participación en la inversión bruta había pasado de 19% a 30%, para finales de la década de 80 y como parte de la nueva estrategia económica también se re-definió el papel del Estado en la economía. Las reformas se fueron consolidando a partir de procesos de *liberalización*, privatización de las empresas estatales y reforma fiscal, aunados a una política monetaria rígida.

En Brasil, el proceso de privatización fue más tímido que en otros países debido la resistencia política que este proceso encontró en el país. Comparado con Argentina, Chile y México, Brasil, fue el que presentó menores privatizaciones. La primera fase del proceso privatizador se inició en la década de 90, para un número reducido de empresas. La segunda fase se dio entre 1993 e 1994 e involucró principalmente a empresas estatales productivas (siderurgia, petroquímica e fertilizantes). La mayor parte de las privatizaciones se dio después de la estabilización, y se fue ampliado para los servicios públicos (telecomunicaciones) y se facilitó las inversiones extranjeras.

#### **IV. Resultados de la política comercial (Vulnerabilidad de la economía a la apertura)**

##### **La evolución del comercio exterior**

La evolución del comercio exterior, particularmente para Argentina y Uruguay y en menor medida para el resto, muestra dos características fundamentales: la primera, que

---

<sup>20</sup> El programa de desmonopolización y privatizaciones se intentó llevar adelante a través de instrumentos como la llamada Ley de Empresas Públicas. No obstante, casi todas las disposiciones de dicha ley fueron derogadas por un referéndum celebrado en diciembre de 1992.

<sup>21</sup> En la encuesta Latinbarómetro (1995) los uruguayos aparecen con el mayor apoyo a que los servicios sociales estén en manos del estado, en comparación con argentinos, chilenos y brasileños, con excepción de la salud. Ello puede explicarse porque las mutualistas privadas (medicina prepaga) están ampliamente difundidas y mantienen un servicio reconocidamente mejor que el público. El 76% de los encuestados favorecieron la continuidad de los servicios telefónicos en el ámbito público, el 82% en la seguridad social, el 78% en los servicios eléctricos y el 86% en la educación básica.

para todos los países con excepción de Chile las importaciones crecieron a mayor ritmo que lo que lo hicieron las exportaciones; la segunda, la vulnerabilidad de las economías a la situación externa, que se expresa en el comportamiento diferenciado de las economías en los dos quinquenios de la década. En particular, la marcada concentración del comercio en la región del Mercosur, hizo que la devaluación brasileña de 1999, tuviera fuertes efectos en el comercio exterior de Argentina y Uruguay, en la medida que las exportaciones con destinadas a Brasil perdieron competitividad.

Tras la crisis del Sudeste Asiático en 1997<sup>22</sup> y la moratoria rusa de agosto de 1998 el impacto de la crisis asiática sobre el nivel de las transacciones bursátiles, tuvo impactos en la región del Mercosur, desatando una importante fuga de capitales, con la consecuente pérdida de reservas particularmente en Brasil y luego en Argentina. La pérdida de dinamismo de las economías hacia 1999, en parte como reflejo de los problemas externos, evidenció la vulnerabilidad del estilo de crecimiento del conjunto de la década.

En México, el aumento de las exportaciones y las importaciones fue explosivo, a lo cual debe agregarse el aumento de la inversión externa a través de la privatización de empresas públicas así como de la promoción de alianzas estratégicas de empresas privadas con contrapartes extranjeras<sup>23</sup>. En 1997, México era receptor del 40% de las inversiones totales en América Latina.

#### **4.1. Evolución de los principales indicadores del comercio exterior**

Las exportaciones argentinas registraron un crecimiento a lo largo del período de más de 100%, mientras que las importaciones se multiplicaron por cinco. Sin embargo, entre 1996 y 2000 se produce una desaceleración del ritmo de crecimiento de ambas variables.

En Brasil, en 1994 las importaciones mostraron un fuerte incremento y ese proceso intensificado por la sobrevalorización del Real (acentuado por la evolución de precios y por la entrada de dólares vía inversión directa extranjera) llevó a que en 1995, el país tuviera su primer déficit comercial en 15 años, el que perduró hasta el año 2000. Dicho déficit se vio agravado por la fuga de capitales posterior a la crisis mexicana de 1994. Ello llevó a cambios en la política de importaciones: para algunos productos cuyas importaciones habían aumentado sobremanera – automóviles y otros equipamientos de transporte, algunos textiles y calzados (se elevaron alícuotas, se usaron medidas no arancelarias para contener las importaciones). Como conclusión, a lo largo de la década, el marcado crecimiento de las importaciones se da junto a un desempeño mediocre de las exportaciones.

---

<sup>22</sup> Entre julio y agosto de 1997, en respuesta a ataques especulativos contra sus monedas, Tailandia, Filipinas, Singapur y Vietnam se vieron obligados a devaluar en medio de una fuerte crisis económica. El 23 de octubre el índice de la Bolsa de Hong Kong cayó 10,4% y arrastró a las Bolsas del Sudeste Asiático y de Europa. En los días siguientes volvió a caer y arrastró a todas las Bolsas del mundo. (Informe de Coyuntura Cuesta Duarte 1999)

<sup>23</sup> Por otro lado, se promueve en 1989 una nueva Ley de Inversión Extranjera, que busca atraer a la inversión extranjera sobre todo en los sectores estratégicos que anteriormente fueron restringidos en cuanto a la influencia extranjera.

En el caso de Chile, a inicios de la década, el 27% de la producción estaba orientada al mercado externo y ese porcentaje se elevó en 2001 a 34.7%. Para ese año, el intercambio global (o coeficiente de apertura) equivalía a 67% de la producción. También para Chile, si bien las exportaciones más que se duplican entre 1990 y el 2001, entre 1990 y 1995, crecieron 90.5%, mientras que en la segunda mitad de la década lo hicieron en 7.8%. A pesar del explosivo incremento de las exportaciones, prácticamente durante toda la década del 90, la Balanza de Pagos chilena presentó déficit en cuenta corriente. A partir de 1996, el ritmo de crecimiento de las importaciones superó con creces el de las exportaciones hasta 1999, en que se contraen fuertemente a causa de medidas las contractivas por parte del Banco Central<sup>24</sup>.

Para Uruguay, en el primer subperíodo (1991-1995), el incremento del comercio (exportaciones más importaciones) fue 90% con la región y 60% para el total. En el segundo (1995-2000) esas variaciones corresponden a 10% y 16% respectivamente. Las exportaciones destinadas a la región aumentaron considerablemente entre 1991 y 1995 y las importaciones procedentes de los socios lo hicieron en un porcentaje aun mayor. El resultado: una gran concentración del comercio en el Mercosur (44.1% del total), para finales de la década. El ritmo de expansión relativamente rezagado de las exportaciones se debió a la reducción de los precios de algunos productos clave y, hacia finales del período, directamente a la propia merma de la demanda externa.

En el caso de México, entre 1985 y 1991, el comercio exterior no petrolero ascendió de 11% a 20% del PIB y el valor de las exportaciones no petroleras aumentó más de tres veces, al tiempo que la participación de las exportaciones petroleras en el total exportado descendió más de 38 puntos porcentuales. En el periodo 1991-1999 las exportaciones mexicanas se triplican y las importaciones aumentan algo más del doble. Este acelerado proceso de apertura comercial se ve reflejado en el coeficiente de apertura de la economía, que casi se duplica en el período (29.5% en 1991 a 57.6% en 1999). Conjuntamente, ha aumentado la dependencia de las importaciones para poder exportar: la importación de insumos asociados a la exportación era en 1999, 20% de la producción nacional.

El significativo aumento experimentado por México en el volumen de comercio externo se debe principalmente al comercio con Estados Unidos, históricamente su socio comercial más importante. En 1991 las exportaciones de México a dicho país representan el 79% del total y en 1999 ese porcentaje alcanza a 88%. Las importaciones provenientes de Estados Unidos muestran un comportamiento parecido, alcanzando un promedio de 73% del total durante los años noventa.

## **4.2. La composición del comercio exterior**

El crecimiento de las exportaciones argentinas fue el resultado de comportamientos diferenciales por productos: los bienes primarios y sus manufacturas registraron una suba de 60.8%, los industriales de 148.9%, y los combustibles alcanzaron la máxima tasa, 372.1%. Ello dio lugar a cambios en la estructura de la exportaciones: mientras en 1990 el 59.6% de las ventas correspondía a bienes de origen agropecuario, la de los industriales representaba 32.6% y los combustibles 7.8%, en el año 2000, la tendencia se profundizó, representando el 44.9% los bienes agropecuarios, 37.9% los industriales

---

<sup>24</sup> A fines del 98, se tomaron una serie de medidas contractivas: alza en la tasa de interés, recortes fiscales, intervención del Banco Central en el mercado de divisas.

y 17.2% los combustibles. Este cambio estuvo influenciado por el fuerte aumento en los precios de los combustibles, que da cuenta del 60% del incremento, mientras que los productos agropecuarios mostraron un ligero descenso en sus precios y los de las manufacturas de origen agropecuario e industrial subieron modestamente.

Las importaciones estuvieron impulsadas fuertemente por el explosivo crecimiento de los bienes de consumo y por los bienes de capital, mientras que las importaciones de bienes intermedios y combustibles crecieron menos que las de otros bienes. Este crecimiento diferencial resultó en modificaciones en la estructura de las importaciones: en 1990, el 77% era explicado por los bienes intermedios y combustibles y sólo el 8% correspondía a los bienes de consumo, en 1995 estos últimos explicaban el 20% de las importaciones, los bienes intermedios y combustibles descendían hasta el 56%, mientras que los bienes de capital ascendieron de 15% a 24% del total de las importaciones. En los años 2001 y 2000, pese a la caída general en las compras al exterior, esta estructura se mantuvo con pocas variantes.

En Brasil en los años 90 se da un crecimiento acentuado de las importaciones frente a un desempeño mediocre de las exportaciones. La apertura comercial y la sobrevalorización del tipo de cambio explican la evolución de los intercambios comerciales. Los sectores intensivos en mano de obra (textiles) aumentaron fuertemente sus importaciones y las exportaciones de sectores intensivos en recursos naturales (productos alimentarios y metalurgia) tuvieron una reducción o un pequeño crecimiento del coeficiente exportado.

La evolución por sectores es bastante distinta: metalurgia, mecánica, material eléctrico, celulosa y papel, y textiles aumentaron el peso de las exportaciones en el total del destino de la producción, y lo contrario se registró para material de transporte, química y productos alimentarios. Estos resultados cambian por lo menos en el corto plazo la especialización de la economía brasileña, pues por un lado, sectores intensivos en mano de obra (textiles) aumentaron fuertemente sus exportaciones y por otro, las exportaciones en sectores intensivos en recursos naturales (productos alimenticios y metalurgia) redujeron o tuvieron un pequeño crecimiento del coeficiente exportado.

En Uruguay, durante los últimos diez años las exportaciones detuvieron el proceso de diversificación que se había desarrollado desde la segunda mitad de los setenta y se consolida una pauta exportadora de especialización agroindustrial (del total de las exportaciones en 1999 el 74% corresponde a exportaciones agroindustriales), con base primaria y escasa incorporación de valor agregado. El intercambio con los países vecinos presenta un perfil claramente diferenciado: con Brasil tiene una composición similar a la del tradicional comercio norte-sur: se exportan productos tradicionales y se importan manufacturas (suministros industriales, maquinaria y equipo, especialmente de transporte y vehículos automotores). En cambio, las ventas a Argentina son algo más diversificadas, con mayor valor agregado. La dinámica importadora exhibe un peso creciente de los bienes de consumo final que pasan de representar un 16% del total importado en 1990 a casi un 28% en 2000. La participación de los bienes importados en el total ofrecido por la economía uruguaya fue creciente: en 1990, las importaciones representaban el 20,4% del total de productos ofertados internamente, en tanto a fines de la década alcanzaban el 32,3%.

Por su parte, se verificó una disminución en la proporción de bienes intermedios explicada por la reducción de la base de producción material que tuvo lugar en la década: el deterioro de la actividad industrial determinó una menor necesidad de insumos y afianzó el patrón de importación de bienes finales. El estancamiento de la importación de bienes de capital que permanece en el mismo nivel a lo largo de la década, muestra que la “reconversión” de la base productiva no se procesó, al menos con la incorporación de bienes de capital. En este sentido, los instrumentos que se emplearon para aislar a ciertos sectores de la mayor competencia dada por el proceso de apertura -sobre todo en el marco regional- no implicaron necesariamente un proceso exitoso de reconversión tecnológica, sino que sólo postergaron el momento en que esos sectores debieron ajustarse hacia una menor producción. (PNUD, 2001).

En Argentina, Brasil y Uruguay, la evolución del tipo de cambio y las modificaciones en los precios relativos respecto de los bienes no transables restaron competitividad a la industria y como consecuencia –dada la falta de períodos de transición y de políticas sectoriales-- una porción significativa de empresas fue expulsada de la actividad. Las que lograron sostenerse y/o expandirse en el mercado interno y externo, fueron principalmente aquellas vinculadas a la extracción de recursos naturales y/o elaboración de productos de origen agropecuario, con alta tecnología y escasa utilización de mano de obra.

En general, transcurrido un lapso considerable de ajustes y reformas, todo parece indicar que el modelo requiere de un incremento en la disponibilidad de divisas que no se obtiene como se esperaba de la evolución del comercio. Ésta se habría compensado con la venta de activos y con endeudamiento. En el caso particular de Chile, en que el modelo exportador fue relativamente exitoso, ello ha implicado una mayor extracción de recursos naturales (capturas en el caso de la pesca, o cobre, bosques).

En el caso de México, el gran dinamismo exportador se ha basado fundamentalmente en inversiones extranjeras. Los productos exportados tienen un enorme contenido importado incorporado por lo cual, han tenido poco efecto de arrastre para el resto de la economía. Las inversiones se orientan principalmente a la industria manufacturera, que incluye la industria maquiladora así como en otras ramas altamente exportadoras. Pese a que la agricultura que fue objeto de profundas reformas estructurales, pasando de un modelo agrícola protegido a una acelerada apertura económica, ha incrementado las exportaciones agrícolas en términos absolutos, su participación proporcional en la canasta de exportaciones ha disminuido. Por su parte, la actividad exportadora aceleró el proceso de separación de las regiones productoras: las zonas desarrolladas se especializaron en la producción para la exportación, mientras la pequeña producción y el minifundio lo hicieron en la producción para el mercado nacional. Mientras que en términos generales han aumentado los ingresos por la exportación de productos agrícolas, este proceso de promoción a las exportaciones ha afectado profundamente a los pequeños productores mexicanos, quienes no han podido competir con la producción agrícola de Estados Unidos.

En síntesis: las economías revelaron una amplia vulnerabilidad externa. Gran parte del dinamismo económico de estos años fue dependiente de flujos financieros del exterior, así como también de las variaciones en los precios internacionales de los productos tradicionalmente dirigidos a la exportación.

## **V. Género y mercado de trabajo**

Una primera aproximación a la identificación de los impactos de las políticas comerciales y del comercio puede darse a través de las variables del mercado de trabajo. Y esto es así, al menos por dos razones: el desarrollo teórico verificado en esta área y la existencia de información que permite realizar algunas aproximaciones.

A continuación se presenta un panorama general de las características de los mercados laborales de los países que integran el estudio y de la situación de las mujeres, que intenta dar una idea de los principales cambios verificados en la última década. En algunos casos es posible inferir que estos guardan relación con la apertura y la política comercial aunque, como se sabe, los cambios en el mercado de trabajo están relacionados con otros factores vinculados a la dinámica de la oferta y la demanda, así como a la innovación tecnológica, incluso entendida ésta no solamente como la incorporación de capital sino como los cambios en los procesos productivos y las formas de organización del trabajo. En muchos casos estos últimos, también están relacionados con la apertura.

### **5.1. La oferta laboral femenina, empleo y desempleo**

A lo largo de todo el período, la oferta femenina mantuvo una tendencia creciente alcanzando en 2002, una tasa de actividad de 39% de las mujeres en edad de trabajar en Chile, en Uruguay, casi 50%, en Argentina 43%, en Brasil 37% (1999) y en México 36.% (2000). Otra tendencia que se consolida en este período es la mayor escolaridad femenina (años promedio de estudio), incluso mayor que entre los hombres en el caso de Brasil y Argentina<sup>25</sup>.

Un conjunto de factores incide en la evolución del empleo femenino en el contexto de la segregación ocupacional de género que caracteriza los mercados. Entre ellos se señalan los cambios en la composición de la producción; esto es, la participación femenina en el trabajo remunerado tiende a aumentar a medida que se expande la actividad en los sectores donde las mujeres se concentran. Otra de las hipótesis para la interpretación de este fenómeno apunta a que con el tiempo, las mujeres van sustituyendo a los hombres en trabajos anteriormente concebidos como típicamente masculinos. Ambas hipótesis pueden no ser excluyentes y de hecho, existen indicios de que pueden verificarse ambas en algunos de los países.

Naturalmente, existen otros factores de índole económica (complementar los ingresos de los hogares) y cultural (cambios en los roles de género y en las aspiraciones) o los cambios en el nivel educativo, que impulsan la participación económica de las mujeres. En particular, este último opera como un fuerte condicionante, ya sea por un mecanismo de selección desde la demanda o por una auto-selección desde las propias mujeres. En general, se observa que las amas de casa constituyen el segmento con menor nivel educativo, contrariamente a los que ocurre con las mujeres activas, estén o no ocupadas.

---

<sup>25</sup> En Argentina la escolaridad primaria es prácticamente universal en las áreas urbanas y la enseñanza media se incrementó 6,4% anual.

Las tasas de empleo en todos los países mostraron una tendencia creciente. La brecha de género en la ocupación tendió a disminuir, especialmente en los tramos de edad donde había mayores diferencias, es decir a partir de los 25 años.

Pese a estas tendencias persisten marcadas asimetrías entre hombres y mujeres que se expresan tanto en la relativa menor participación económica femenina como en los menores ingresos, aun cuando se registran mejoras en los niveles educativos de las mujeres que incluso han superado los de los hombres.

La generación de puestos de trabajo no fue suficiente para satisfacer la oferta creciente. De este modo, las tasas de desempleo de las mujeres se mantuvieron por encima de las de los hombres y crecientes. En Chile, la tasa de desocupación aumentó para toda la población y para las mujeres, aunque en niveles inferiores a los verificados en Argentina y en Uruguay. El incremento en el desempleo femenino en Brasil y la brecha entre hombres y mujeres se atribuye que los hombres comienzan a emplearse en el sector de los servicios y desplazan mujeres lo cual se une al crecimiento acelerado de la población económicamente activa femenina.

## **5.2. Segregación laboral**

En Uruguay, si se consideran como “ocupaciones femeninas” a aquéllas en las que la participación de las mujeres supera la proporción en que se ubican en la fuerza de trabajo en promedio, solamente 20 de un total de 75 ocupaciones registradas en el país, eran femeninas para 1986. En 1999, de un total de 76 lo son 21, que corresponden casi al 49% de la ocupación total, y en las que se concentra aproximadamente el 80% de las mujeres ocupadas (Amarante- Espino, 2001)<sup>26</sup>. La creciente incorporación de las mujeres en el mercado laboral, principalmente como asalariadas privadas, no ha implicado mayores oportunidades en términos de variedad de ocupaciones.

La segregación laboral por rama de actividad para todos los países da cuenta de la concentración de las mujeres en los Servicios (incluyendo el servicio doméstico, con un peso muy importante) y las Actividades Sociales (Enseñanza, Servicios Sociales y Salud). Una fuente laboral que tiende a aumentar a lo largo de la década lo constituyen Servicios Financieros.

En Chile, la segregación laboral medida con un índice igual al cociente entre la diferencia en porcentaje entre la distribución de los ocupados por género y la distribución promedio muestra que en el caso de los hombres para los años 90 y 96 el valor del índice es 0.31, es decir la ocupación masculina diverge del promedio total en un 31%, y en el caso de las mujeres es de un 65% y un 60% respectivamente. La segregación femenina es mayor pero tiende a disminuir.

En el caso de Brasil, la creciente entrada de hombres en sectores típicamente femeninos levanta una serie de interrogantes. Las llamadas “ventajas comparativas perversas”, que antiguamente favorecían a las mujeres, debido a la mayor flexibilidad de respuesta a la oferta de puestos de trabajo más precarios, parece haberse reducido. Si por un lado eso coloca a la mano de obra masculina en situación semejante a la femenina, por otro, las

---

<sup>26</sup> Citado en Espino y Azar (2002)

mujeres no obtienen beneficios sino que por el contrario, pierden puestos de trabajo a favor de los hombres.

El crecimiento del empleo femenino en México se concentró en alrededor de 40% en el servicio doméstico, 22% en servicios médicos, educación y esparcimiento y 17% en la industria manufacturera (Cardero, 1999). Por su parte, en las actividades industriales y agrícolas mientras en 1970 por cada trabajadora había más de 12 trabajadores hombres, en 1993 había cinco varones. En 1970, por cada 51 mujeres que realizaban labores profesionales y técnicas había 100 varones en esas ocupaciones; en 1993 la proporción era de 77 por cada 100 hombres. En 23 años la población femenina ocupada en el comercio y las ventas triplicó su participación hasta alcanzar una relación de una a uno con los hombres que laboran en esas actividades.

En el caso de Brasil se señala que el cambio en la composición del empleo por sexo ocurre más rápidamente en los empleos menos calificados y de menor calidad en función de las crisis económicas. La tendencia de las mujeres a ocupar puestos de trabajo tradicionalmente masculinos y más valorizados socialmente viene siendo observada (2002), pero este fenómeno es más lento que el anterior. En el caso particular de la industria, el argumento central es que una calificación mayor de la mano de obra se viene dando para un grupo de trabajadores, generalmente hombres, situados en las empresas de la punta de la cadena productiva. Para estos trabajadores se exige un perfil dinámico, polivalente, que responda rápidamente a las exigencias impuestas por la flexibilidad productiva. Por tanto, para un número cada vez mayor de trabajadores y, en especial, de trabajadoras, la inserción en proceso productivo ocurriría a lo largo de la cadena productiva que utiliza el trabajo taylorista/fordista, el trabajo precarizado y de contratos temporales basados en una lógica de reducción de costos. O sea, a pesar de las innovaciones tecnológicas, del punto de vista del trabajo femenino, la división sexual del trabajo permanece. La idea de que las nuevas tecnologías microelectrónicas permitirían real igualdad entre hombres y mujeres está siendo desmentida.

En México en términos de la precariedad del empleo, entre 1988 y 1993, antes y después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), se registraron cambios en la distribución entre empleo formal e informal de los hombres y mujeres: la proporción de mujeres en el sector informal era más elevada que la de los hombres si bien la informalidad entre las primeras ha disminuido y aumentado entre los segundos. Esto puede explicarse por una reducción en la cantidad relativa de hombres en el sector formal

Entre 1991 y 1999, la categoría de trabajadores varones que más crece en términos porcentuales es la de trabajadores asalariados, mientras que en el caso de las mujeres es la de trabajadoras por cuenta propia. Asimismo, en cuanto al tamaño de la empresa, el autoempleo y la pequeña empresa son responsables para el mayor incremento porcentual en la participación de ambos sexos, sin embargo esta tendencia es mayor entre las mujeres. De igual manera, aunque la proporción de trabajadores asalariados sin prestaciones ha incrementado para ambos sexos, esta tendencia ha incidido en las mujeres más que en los varones. Mientras en 1991, el 26.8% de todos los trabajadores asalariados sin prestaciones eran mujeres, para 1999 este porcentaje había subido al 31.3%.

En general, se observa que la "feminización" de algunas ocupaciones y ramas de actividad no se ha traducido en mejores condiciones laborales; éstas continúan caracterizándose por la discriminación salarial, la desigualdad de oportunidades de ocupación, ascenso y capacitación, así como por el incumplimiento de las leyes laborales.

### **5.3. Diferencias en las remuneraciones por sexo**

La segregación ocupacional, además de dar cuenta de la existencia de ciertas formas de discriminación laboral, constituye una base para las diferencias entre los ingresos laborales femeninos y masculinos. En el mercado laboral uruguayo, las remuneraciones percibidas en promedio por hombres y mujeres presentan significativas diferencias, aunque éstas muestran una tendencia decreciente. Las mejoras en los niveles educativos han contribuido a la disminución en la brecha salarial promedio por sexo, según resultados de investigaciones recientes. Sin embargo, la porción de esas diferencias atribuible a la discriminación ha aumentado. En este sentido, debe señalarse que las mayores diferencias a favor de los hombres se dan entre los ocupados con universidad incompleta y completa (alta calificación). El análisis conjunto de la segregación laboral y las diferencias salariales por sexo en los 90, muestra que en el sector privado las remuneraciones obtenidas por las mujeres en promedio son decrecientes a medida que se "feminizan" las ocupaciones. Sin embargo, los salarios masculinos no disminuyen cuando aumenta la concentración femenina, a diferencia de la evidencia obtenida en estudios para otros países (Amarante y Espino, 2002)<sup>27</sup>.

Para todos los países que forman parte de este análisis, las mujeres obtienen menores remuneraciones por trabajo que los hombres y las diferencias aumentan a medida que aumenta el nivel educativo.

En Argentina, a pesar de ser 40% de las personas ocupadas, las mujeres participan sólo del 32% de la masa total de ingresos proveniente de la ocupación principal (brecha de género: 0,73). La diferencia es más acentuada en detrimento de las mujeres, a medida que aumenta la edad.

En México cerca de la mitad de la población ocupada gana menos de dos salarios mínimos y la proporción de mujeres que están en esta categoría (50.9%) es mayor que la de hombres (41.3%). En el caso del sector agropecuario, si bien la proporción que percibe menos de dos salarios mínimos es de 26.1%, esto es así porque 70.5% de las mujeres que en él laboran lo hacen sin recibir ingresos. En la industria manufacturera, 71% de las mujeres trabajan por menos de dos salarios mínimos; en el comercio dicho porcentaje es de 56; de 63 en la hotelería y restaurantes, y en otros servicios es de 61 % (Encuesta Nacional de Empleo, 2002). De la población ocupada en 1999, el 15.5% de las mujeres no recibía ingresos. Esta situación se agrava en el caso de aquellas que se dedican a actividades agropecuarias, donde el 70% de éstas no recibía ingreso y el 26% recibía menos de dos salarios mínimos. Vale resaltar que el porcentaje de mujeres que ganan menos de un salario mínimo ha aumentado relativo al de los hombres, de 34.7% en 1991 al 45.2% en 1999.

---

<sup>27</sup> Citado en Espino y Azar (2002).

#### **5.4. Pobreza y distribución del ingreso**

La evolución de la pobreza muestra tendencias similares entre Argentina y Uruguay, aunque el fenómeno en este último es notoriamente de menor magnitud. El significativo aumento de la pobreza y la indigencia registrado a partir de octubre de 1995 para el Gran Buenos Aires obedeció a las caídas en los niveles de ingreso, que afectó proporcionalmente en mayor medida a los hogares de menores recursos. En octubre de 2000, los hogares pobres representaban el 20,8% y los hogares indigentes el 5,6%; estos porcentajes treparon en mayo del 2002 al 37,7% y 16,0%, respectivamente.

En parte, esto se explica por la pérdida de puestos de trabajo a partir de 1995 en el sector industrial. Las ocupaciones de menor productividad en la construcción y el servicio doméstico, dejaron de operar como fuentes alternativas de empleo. Todo este proceso, derivó consecuentemente en efectos cascada sobre los hogares que ya eran pobres y cayeron en la indigencia y otros cercanos a la línea de pobreza, pasaron a engrosar la cantidad de hogares y/o personas pobres.

En el caso chileno, contrariamente, se verificó una marcada disminución de los niveles de pobreza. Según CEPAL (1995)<sup>28</sup> en 1992, el 32.6 % de la población era pobre y ese porcentaje ascendería a 50% si se descontara el ingreso generado por los niños y adolescentes. Según la misma fuente para 1996, el número de hogares que dejó de ser pobre por el segundo sueldo aportado por la cónyuge fue 19.5% de los hogares. En 1996, el 41% de las cónyuges pobres se desempeñaba como trabajadoras en servicios no calificados, especialmente en el servicio doméstico, el 22% como peones agrícolas y el 10% como vendedoras en kioscos y puestos de mercado. Estas tres ocupaciones con claras características de precariedad agrupaban al 73% de las cónyuges pobres.

En Argentina, considerando los extremos de la escala de ingresos, es decir el ingreso medio del 20% con mayores ingresos y el ingreso medio del 20% con menores ingresos, se observa que en ambos extremos los hombres perciben más que las mujeres, pero la diferencia es más aguda en la población de mayores ingresos. Una información contundente respecto de las desigualdades de género la proporciona la distribución por sexo en los quintiles de mayores y menores ingresos respectivamente. En efecto, casi 6 de cada 10 personas en el quintil de menores ingresos son mujeres. Inversamente, la presencia de ellas representa sólo 3 de cada 10 en el extremo de mayores ingresos.

En México los hogares más pobres son aquellos donde la mujer es la única fuente de ingreso, suelen ser los hogares más frágiles ante los cambios en el ingreso o tienen ingresos precarios o irregulares, y en definitiva, son más vulnerables y esto está relacionado con que un mayor número de niños trabajen.

## **VI. Impactos de género del comercio: indicios e interrogantes**

Las economías de los países que integran este estudio, sufrieron profundas transformaciones a lo largo de la década de los 90 como resultado de las políticas económicas aplicadas y las condiciones externas. Excede al marco de este trabajo

---

<sup>28</sup> Citado en Trautmann. M. (2002)

realizar una evaluación global de las mismas. No obstante, es evidente la situación de recesión y crisis por la que atraviesan. Las políticas de apertura comercial sin duda a jugado un rol muy significativo en estos resultados, aunque sujetos todavía a controversia debido a la complejidad de factores que interaccionan en los resultados generales.

En el caso de Brasil, el crecimiento de la productividad parece ser el responsables por la reducción del empleo en los 90 (Maia (2001a,b) y Moreira y Najberg (1998)).<sup>29</sup> Y este factor puede estar vinculado a la apertura, debido a la presión de la competencia externa o al acceso a insumos y equipamientos importados de mejor calidad, como predice la teoría. Así mismo desde el punto de vista del bienestar, al menos en el corto plazo, la disminución de los precios de los bienes importados permitió mayor acceso a bienes diversificados debido al abaratamiento relativo de las importaciones.

A pesar de las dificultades para medir los efectos de la apertura comercial, hay consenso respecto a que hubo ganancias y pérdidas para la economía brasileña. De un lado, se tienen las ganancias asociadas al aumento de la eficiencia y de la productividad así como de aquellas asociados a la mayor especialización. Por otro, la apertura contribuyó a la generación de fuertes déficits comerciales y fue acompañada de un creciente desempleo. Este, de todos modos puede no corresponder enteramente a la apertura – ya que una parte de los empleos perdidos está asociado a la evolución tecnológica. No obstante, con relación al impacto sobre la situación de las mujeres no se obtienen evidencias.

La respuesta de Argentina a la apertura parece enmarcarse en uno de los patrones prototípicos de especialización productiva y de inserción en el comercio internacional: el modelo basado en el procesamiento de los recursos naturales que caracteriza buena parte de la actividad económica de los países del Cono Sur (Brasil, Argentina, Uruguay y Chile), en contraste con el modelo de la maquila (México y algunos países de Centro América y Caribe) (Katz y Stumpo)<sup>30</sup>. Argentina recibió flujos relativamente importantes de IED pero con poca incorporación tecnológica. Contrariamente, el capital especulativo tuvo una presencia decisiva. En relación ala situación de las mujeres la carencia de estudios específicos, no permiten establecer conclusiones generales. En las actividades industriales, las mujeres lograron mejorar su inserción e incluso, su participación en ramas de actividad que lograron expandirse en el período (alimentación). Contrariamente, se vieron desfavorecidas en las ramas que sufrieron los impactos más negativos de la apertura (vestimenta).

En el caso uruguayo, las líneas de política económica determinaron una alteración de la estructura productiva interna, donde la manufactura el sector generador de bienes pierde espacio a favor de los sectores vinculados a servicios; la penetración de la producción importada crece a un ritmo mayor que el propio producto, y las exportaciones se concentran en la región. Esta nueva lógica de funcionamiento económico redundo, a su vez, en transformaciones en el mercado de trabajo que se expresan en términos de categorías de empleo, condiciones de trabajo, calificaciones demandadas, etc. La creciente oferta de mano de obra fue acompañada por un mejor nivel de calificación. Ambos fenómenos tienden a explicarse por la mayor participación femenina en el

---

<sup>29</sup> Citados en Castilho y Guedes (2002). Maia aisla el efecto del progreso técnico, del crecimiento de la productividad e o desempeño comercial.

<sup>30</sup> Citado en Casanova, Iturregui, Sanchís (2002)

mercado laboral. En particular, la participación femenina en el empleo asalariado fue permanentemente creciente pese al reducido ritmo en la generación de puestos de trabajo que predominó en la segunda mitad de la década.

La apertura comercial en el caso uruguayo fue principalmente importadora y no dinamizó la industria manufacturera. Hasta 1995, la situación de nuestros principales socios comerciales en la región (Argentina y Brasil) dio lugar a un importante desarrollo de las ramas de servicios con alto consumo de no residentes, principalmente a través del turismo. El aumento del consumo ligado a la disminución de la inflación y la recuperación de los ingresos reales repercutió también sobre la expansión de los servicios. Todo esto contribuyó seguramente a que la disminución en la participación del empleo en los sectores de producción de bienes se fuera compensando, aunque parcialmente, con el aumento del empleo en el resto de las actividades.

El aumento de las exportaciones no se dio sobre la base de la expansión del empleo y tampoco de la participación femenina. Esto probablemente se relaciona con el perfil productivo exportador con base en la producción agropecuaria, con escaso proceso de transformación. La industria manufacturera fue la más afectada por la pérdida de puestos de trabajo, derivada del cierre de empresas que resultara de la competencia de las importaciones. Las mayores pérdidas de puestos de trabajo debido a este desplazamiento parecen radicar en los sectores intensivos en trabajo femenino, como el textil, confecciones y marroquinería, lo que coincide con que los datos verifican que las pérdidas de empleo en las ramas de vinculadas al comercio exterior en el peso de los empleos femeninos respecto al total de esas ramas.

La aproximación a la calidad del empleo medida a través de la cobertura de Seguridad Social reveló tendencias dispares entre sectores. En los sectores de mayor presencia femenina, parecería registrarse una mejora en la cobertura o por lo menos, no se verifican deterioros en el período (servicios "transables" y "no transables").

A priori, no parecería adecuado afirmar que los cambios en el ratio entre los salarios femeninos y masculinos o la evolución de la cobertura de la seguridad social, estén directamente relacionados a la evolución del comercio. En este sentido, los factores que actúan sobre la evolución del empleo y los salarios, no están exclusivamente relacionados a la apertura comercial. La demanda de trabajo no está afectada solamente por la apertura. Al menos deben considerarse otros dos factores: el cambio tecnológico, que implica el desplazamiento de la reducción del trabajo menos calificado, el desplazamiento de trabajo por capital, y cambios en los procesos de producción y de trabajo; los cambios en las instituciones y las regulaciones que afectan el trabajo y las condiciones salariales de los trabajadores menos calificados, así como de aquellos que se insertan en industrias afectadas por la competencia de las importaciones. Por el lado de la oferta, los cambios en su composición relativa por sexo y en términos de calificación son factores que también deben considerarse.

El proceso de liberalización del comercio en Chile ha significado alta concentración y transnacionalización de capitales. Al mismo tiempo, se han incrementado las exportaciones y con ello el acceso al consumo. El costo ha sido un incremento del empleo precario. Cabe destacar la mayor incorporación de la mujer al trabajo remunerado. Sin embargo, un estudio más detallado nos permite destacar que no se ha superado el rol subordinado de las mujeres. Ellas acceden a empleos más precarios y peor

remunerado que los hombres, y muchas veces constituyen una prolongación del trabajo doméstico.

Las industrias que han enfrentado mayor competencia externa y disminuido su participación es la de vestuario con alta presencia femenina, y la de cuero y calzado.

Al mismo tiempo se verifica que los empleos de mala calidad o informales no son privativo de los sectores llamados “perdedores”, es decir aquellos que no han podido resistir a la competencia internacional. Los sectores exportadores, crean poco empleo por ser altamente intensivos en capital (Minería del Cobre y Productos Químicos) o son creadores de empleo precario, mal remunerado y atentan contra a la salud, especialmente en el caso de las mujeres que trabajan en las actividades exportadoras vinculadas a la Pesca y la Agricultura. En esta última el dinamismo exportador no ha logrado aumentar la ocupación femenina en la agricultura.

En tanto en el sector industrial el empleo femenino aumenta hasta llegar a un máximo en 1993, y vuelve a crecer hasta 1997. Posteriormente, producto de la crisis los empleos femeninos caen pero menos que los masculinos, y se mantienen por encima del nivel de principios de la década.

El proceso de apertura económica en México ha afectado profundamente la vida de hombres y mujeres en los últimos veinte años. El país ha pasado de un modelo mixto a uno abierto y plenamente integrado al sistema económico mundial. Si bien los indicadores macroeconómicos muestran un relativo éxito, también se cuenta con evidencia suficiente para afirmar que este proceso ha beneficiado a algunos y marginado a mucho más. Aumentó la desigualdad y el número de pobres. La etapa inicial caracterizada por las medidas de *ajuste estructural* tuvo un peso desproporcionado sobre las personas más pobres, pero particularmente sobre las mujeres. Las personas más vulnerables, es decir aquellas que no contaban con los activos suficientes para hacerle frente a los rápidos cambios en esa etapa, sufrieron a un costo desproporcionado este proceso. Las mujeres, por los múltiples papeles que tuvieron que combinar (productivo, reproductivo y mantenimiento comunitario) enfrentaron presiones mucho mayores que los hombres, por dos razones principales: 1) porque al disminuir el ingreso que tradicionalmente aportaba el varón, tuvieron que ingresar al sector laboral, muchas veces en trabajos mal pagados o de alto riesgo y 2) porque ante la disminución en cobertura de servicios que tradicionalmente prestaba el Estado (salud, guarderías, provisión de servicios sanitarios básicos etc.), esa carga se trasladó a las mujeres que tuvieron que continuar con el cuidado de los niños, los enfermos o tuvieron que ingeniárselas para la provisión de estos servicios.

En relación a la inserción laboral femenina los efectos de la apertura comercial sobre las mujeres mexicanas se evalúan en este informe a partir de los ocurridos en la industria maquiladora y la agricultura de exportación, debido a que ambos reflejan muy bien los cambios que se dieron durante la apertura económica: la necesidad de movilizar la mano de obra femenina para complementar el ingreso de los hogares, el aumento en la demanda de mano de obra para producir bienes de exportación.

El aumento de mujeres en el sector de la maquila fue exponencial, sin embargo, las mujeres continúan percibiendo menos ingresos que los hombres en todas las industrias. Asimismo, en los últimos años, se puede hablar de una desfeminización de la fuerza de trabajo, ya que el porcentaje de hombres en la maquila es mayor (a finales de la década

de los setenta las mujeres representaban el 77.1% de los trabajadores de maquila, para finales de los noventa este porcentaje se redujo a 57%). Esto parece estar vinculado a la percepción de los empleadores sobre el trabajador ideal que pasó de ser “mujer soltera” a “hombre casado”. Finalmente, el ingreso de las mujeres ha sido limitado tanto por las restricciones en la oferta de trabajo de las mujeres, como por su papel reproductivo. Ante la creciente “masculinización” de la fuerza de trabajo y la contracción del sector maquilador en México, es de esperarse una fuerte tasa de desempleo femenino. Por tal motivo, se deben prever alternativas para la integración de esas mujeres a la corriente económica. Por otro lado, la participación de las mujeres en el sector agrícola de exportación ha experimentado un gran aumento. Mientras existen algunos cultivos en que sólo participan exclusivamente hombres o mujeres (como por ejemplo, el corte de caña de azúcar y la recolección de fresas) en muchos campos de agricultura para la exportación, no hay segregación por sexo en el cultivo y la recolección, aunque sí en el empaque, donde las operadoras son mujeres y los hombres supervisores. Asimismo, en los cultivos donde participan tanto hombres como mujeres no existe brecha salarial por sexo, ni tampoco entre niños y adultos. Sin embargo, mujeres y niñas siguen enfrentando mayores presiones sobre sus vidas al tener que combinar el trabajo productivo con el reproductivo. En términos de relaciones de género, las familias que tienen pocas temporadas migrando conservan roles de género muy rígidos y las mujeres entregan el dinero que ganan a sus maridos.

## Conclusiones y propuestas

La revisión de la literatura para los países que se analiza, que considera la perspectiva de género con relación a los procesos económicos y sociales, aborda sólo parcial y escasamente los efectos de las políticas comerciales. En cambio, existe una producción relativamente importante orientada a analizar las relaciones entre mercado de trabajo y género. La carencia de trabajos de investigación en este sentido puede atribuirse a varios factores: las limitaciones con que la ciencia económica ha incorporado la categoría género en su análisis; la no - consideración desde el punto de vista macroeconómico del trabajo no remunerado (reproductivo) de las mujeres; las características del desarrollo teórico y metodológico desde el punto de vista del análisis económico para evaluar los efectos de las políticas comerciales y el comercio internacional.

Por su parte, los trabajos que se orientan a identificar los efectos del comercio sobre la situación de las mujeres o desde una perspectiva de género, fijan la atención en los ingresos más que en el consumo, y en el empleo debido a los cambios en la producción exportadora más que en los desplazamientos provocados por el incremento de las importaciones. Esto se vincula no solamente a las dificultades analíticas y a la disponibilidad de datos estadísticos, sino a que los efectos sobre el empleo y los ingresos sin duda están ligados a la evolución de la pobreza y la equidad.

La definición de indicadores que relacionen género y comercio internacional plantea desafíos y dificultades, tanto desde el punto de vista teórico como empírico: aún es muy escasa la literatura sobre género y relaciones comerciales, y se carece de un marco de análisis general al respecto; la literatura disponible, con pocas excepciones, está frecuentemente limitada a los impactos sociales y políticos del comercio y no se los confrontan con efectos económicos y/o cuantitativos (Espino , Staveren 2001)

Por su parte, la necesidad de distinguir desde el punto de vista analítico los impactos del comercio de otras políticas económicas impone ciertas limitaciones. Otra importante limitación es la dificultad para distinguir los efectos comerciales de las relaciones en el marco de un acuerdo como el Mercosur o acuerdos de libre comercio, de los que surgen del comercio con otros países.

Cuando se analizan los efectos sobre el mercado de trabajo y otros efectos, estos podrían provenir no solamente del comercio, sino también de factores de oferta y demanda agregada, cambio tecnológico, tendencias sociales y políticas, entre otros factores.

De acuerdo con la revisión bibliográfica realizada, existe escasa producción teórica sobre la destrucción de sectores productivos de baja competitividad y sus implicancias de género, en países que se han visto afectados por la expansión de las importaciones y que han tenido un crecimiento relativamente reducido de sus exportaciones.

Entre los interrogantes que exigen nuevos desafíos para la investigación pueden señalarse los siguientes:

¿Cuáles son los efectos de las políticas comerciales sobre los dos tipos de trabajo femenino?

¿Cómo afecta el comercio a los precios, la renta y el consumo?

¿Cómo afecta el comercio a otros aspectos relativos a la calidad de vida de las mujeres, como el medio ambiente, aspectos culturales, entre otros?

Analizando desde el punto de vista inverso ¿cómo afectan las desigualdades de género la performance comercial de los países? La discriminación de la mujer en términos de capacitación y acceso a la información, identificada en diversos países (Cagatay, 2002) también puede comprometer la evolución de la productividad de las economías.

Desde el punto de vista **metodológico** pueden plantearse diferentes estrategias: en primer lugar, trabajos de campo, con entrevistas, cuestionarios. Este tipo de trabajo contribuye de forma cualitativa, siendo fundamentales para comprender la percepción de los agentes sobre el fenómeno. En segundo lugar, trabajos empíricos de carácter más cuantitativo para medir los efectos económicos de la integración regional sobre la vida de las mujeres. Aquí, nuevamente hay dos vertientes para explorar: i. la mayoría de los trabajos analiza informaciones estadísticas para captar los efectos de los acuerdos comerciales (esto con una metodología relativamente simple). Otro grupo de trabajos que aplican metodologías más sofisticadas (MEGC). Los modelos intentan reproducir la economía como un todo y cuando se concentran en determinado tema, tratan con mayor detalle el bloque de variables pertinentes.<sup>31</sup> Sin embargo, estos modelos, pueden ser muy simplificadores y basarse en hipótesis muy “heroicas”.<sup>32</sup>

#### **Temas de interés para la investigación:**

- ✓ Cálculo del contenido de trabajo femenino de las exportaciones e importaciones según los bienes comercializados, con el fin de explorar los probables impactos en términos de generación/destrucción de empleo femenino. Este tema es compatible con la metodología utilizada en el análisis de los impactos de los acuerdos de libre comercio en Chile (Frohmann e Romaguerra (1998)).
- ✓ Realización de análisis más exhaustivos sobre las pérdidas y ganancias de la apertura comercial para sectores de actividad seleccionados, incluyendo los impactos sobre el mercado laboral según sexo.
- ✓ Identificación de oportunidades y amenazas, costos y beneficios de la apertura comercial para las mujeres según las modalidades específicas de inserción en el mercado de trabajo (presencia en ramas de actividad seleccionadas, tipo y tamaño de empresa, nivel de educación/calificación, nivel de remuneración, modalidades de contratación, etc.)
- ✓ Análisis de la evolución de la desigualdad salarial por sexo y entre mujeres vinculada a la apertura económica, incorporando los niveles de calificación siguiendo de manera de comparar no solamente sectores con distinto grado de apertura, sino transables y no transables.

---

<sup>31</sup> Fontana y Wood (2000), por ejemplo, introducen en un MEGC el tiempo de ocio y de reproducción familiar, distinguiendo el trabajo femenino del masculino. Citado en Castilho y Guedes (2002).

<sup>32</sup> Ver Castilho y Guedes (2002), para un comentario sobre estos modelos, aplicados específicamente a las temáticas de integración regional.

## **Bibliografía**

**AMARANTE, V; ESPINO, A. 2001.** “*La evolución de la segregación laboral por sexo en Uruguay. 1986-1999*”. Documento de Trabajo 3/01, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República. Uruguay.

**AMARANTE, V; ESPINO, A. 2002** “*Políticas comerciales, comercio internacional y género. Aspectos teóricos, y principales debates*”. Versión preliminar. No citar. 2002. Trabajo para la Fundación Böll. Oficina Regional Centro América- Mexico-Cuba. Investigación en curso.

**BALDWIN, R. (1995)** “*The effect of trade and foreign direct investment on employment and relative wages*”, National Bureau of Economic Research, Working Paper No 5037.

**BALDWIN, R. (2001)** “*Trade and growth: still disagreement about the relationships*”, OCDE, Economics Department Working Papers No 264.

**CAGATAY, N. (2001)** “*Género, pobreza y comercio*”. Departamento de Economía, Universidad de Utah, Salt Lake City, Utah.

**CASANOVAS. L. ITURREGUI, M.E., SANCHÍS, N. (2002)** *Comercio y Género: Argentina en los noventa*. Serie de Investigaciones N°140. CIEDUR, Uruguay

**CASTILHO, M; GUEDES, M. (2002)** “*Comércio e Gênero: o caso brasileiro*” Serie de Investigaciones N°141. CIEDUR, Uruguay

**CHIAPPE, M. (2002).** “*Las mujeres rurales del Uruguay en el marco de la liberalización económica y comercial*”. Serie Investigaciones N°144. CIEDUR, Uruguay

**COS-MONTIEL, F. ROSADO, J. (2002)** “*Efectos de la liberalización comercial sobre las actividades económicas de mujeres y hombres en México. El caso de la industria maquiladora y de la agricultura de exportación*”. Serie de Investigaciones N°143. CIEDUR, Uruguay

**ESPINO, A., AZAR, P. (2002)** “*La apertura económica y la relaciones de género en el Uruguay*”. Serie de Investigaciones N°145. CIEDUR, Uruguay

**ESPINO, A., STAVAREN, I (2001)** “*Instrumentos para la equidad de género en los Acuerdos Comerciales UE-Mercosur-México*”, WIDE-GEM-CISCSA-CIEDUR.

**GANUZA, E.; PAEZ DE BARROS, R., TAYLOR, L. Y VOS, R. (2001).** “*Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los noventa*”. PNUD

**HEWITSON (2001)** “*A survey of feminist economics*”, La Trobe University, School of Business, Discussion Papers, Series , 01.01.

**PNUD (2001)** *Informe sobre Desarrollo Humano para Uruguay*. 2001.

**PREBICH, R. (1962)** “*El desarrollo económico de América Latina. y sus principales problemas*” Boletín económico de América Latina, Vol. 2. Febrero de 1962

**RODRÍGUEZ, F.; RODRIK, D. (2000)** “*Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross national evidence*”, Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series.

**RODRIK (2000)** Comments on “Trade, growth and poverty” by Dollar and Kraay”, *Harvard University, Mimeo*.

**ROMER (1991)**. *Advanced Macroeconomics*. Mac Grow –Hill.

**SEGUINO, S. (2000)** “*Gender inequality and economic growth: a cross-country analysis*”, *World Development*, Vol. 28, N° 7, pp. 1211-1230.

**THORIN, M. (2001)** “*The gender dimension of globalization: a survey of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean*”. Serie Comercio Internacional, 17, CEPAL. Santiago, Chile.

**TRAUTMANN, M. (2002)** “*Comercio y Género: las políticas de liberalización y sus impactos en Chile*”. Serie de Investigaciones N°143. CIEDUR, Uruguay

---