

Documento de Estrategia del Empleo

Globalización, políticas económicas y empleo: Implicancias en materia de pobreza y género

Por James Heintz

Unidad de Política del Empleo
Departamento de Estrategia de Empleo

2006/3

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a pubdroit@ilo.org, solicitudes que serán bien acogidas.

Heintz, James

Globalización, política económica y empleo: Implicancias en Materia de Pobreza y Género
Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2007

ISBN 978-92-2-318943-3 (web pdf)

Publicado también en inglés: *Globalization, economic policy and employment: Poverty and gender implications*

(ISBN 92-2-118942-2 & 978-92-2-118942-8 (print), ISBN 92-2-118943-0 & 978-92-2-118943-5 (web pdf), ISSN 1811-1319 (for print version), ISSN 1811-1459 (for web version), Ginebra, 2006

Empleo, género, globalización, pobreza, política macroeconómica, países en vía de desarrollo

Datos de catalogación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza. También pueden solicitarse catálogos o listas de nuevas publicaciones a la dirección antes mencionada o por correo electrónico a: pubvente@ilo.org

Vea nuestro sitio en la red: www.ilo.org/publns

Prólogo

Inicialmente el estudio Globalización, Política Económica y Empleo: Implicaciones en Materia de Pobreza y Género fue encomendado, en 2005, para hacer un balance de la literatura reciente y la evidencia empírica asociada al crecimiento económico, las políticas económicas, el empleo y la pobreza mediante un enfoque de género. La globalización es un proceso que afecta a todas las economías en diferente medida y tiene repercusiones, tanto positivas como negativas dependiendo de la predisposición de una determinada economía, en el crecimiento económico y en el empleo, especialmente en el comercio internacional, en el conjunto de políticas macroeconómicas que se adoptan y en la forma en que se plantean en el proceso de desarrollo general y en la evolución económica. Por lo tanto, este estudio es un intento de analizar el impacto general de la globalización y las políticas macroeconómicas en las tendencias del empleo y de la pobreza con una perspectiva de género o bien un intento de darle un enfoque de género a las consecuencias de las políticas macroeconómicas en el empleo y la pobreza. El estudio es también parte de un esfuerzo de la OIT por abordar la dimensión social de la globalización de modo de promover, mediante la productividad y el empleo decente para todos, un proceso que sea justo e incluyente.

El estudio demuestra que el mercado laboral y el mundo del trabajo en general están claramente diferenciados por sexo y la importancia de hacer un análisis del impacto de las políticas macroeconómicas en el crecimiento, el empleo y la reducción de la pobreza considerando, específicamente, tal segmentación. El estudio también demuestra cómo los diferentes aspectos de las políticas macroeconómicas afectan el trabajo de las mujeres y de los hombres de manera diferente. Al formular políticas económicas y de empleo se deben considerar tanto las implicaciones pertinentes, adaptándolas a las diferentes disposiciones económicas y episodios evolutivos de varias economías, como el lugar relativo de mujeres y hombres en el mundo laboral de ese país en particular.

Las conclusiones de este informe sugieren que el régimen de políticas económicas imperante debe cambiar si es que se desea abordar los problemas de crecimiento sin trabajo. El actual marco en materia de políticas hace énfasis en la estabilidad macroeconómica, en los mercados más libres, en un rol menos preponderante del sector público y en los flujos internacionales de capitales y bienes sin restricciones pero no otorga el mismo privilegio al trabajo. Afortunadamente en un contexto global integrado existen alternativas para una administración responsable de las economías, las cuales garantizan una estabilidad económica sin sacrificar el bienestar de los trabajadores ni afianzar las actuales inequidades de género. En el estudio se resume los elementos de tal marco en términos generales. El desafío más difícil es lograr la voluntad política para crear el espacio necesario en materia de políticas para mover la economía global hacia una trayectoria de desarrollo que apoye la reducción sostenible de la pobreza, la equidad social y el trabajo decente para todos. Esperamos que este documento provoque un mayor debate sobre estos asuntos.

James Heintz, el autor de este informe en la versión original (en inglés), es Profesor Asociado para la Investigación del Instituto de Investigación de Economía Política (*Political Economy Research Institute* - PERI) de la Universidad de Massachusetts (jheintz@peri.umass.edu). El autor asume plena responsabilidad por cualquier posible error u omisión en este documento, así como también por cualquier opinión expresada en el mismo.

Naoko Otake, Especialista Principal de Empleo del Sector Empleo de la OIT, quien concibió la idea inicial de la investigación, ha dirigido la coordinación técnica para encargar esta investigación y supervisar el proceso de publicación.

Diciembre de 2007

Contenido

	<i>Página</i>
Prólogo	i
Agradecimientos	viii
1. Introducción.....	1
2. Crecimiento, empleo y reducción de la pobreza – un marco conceptual	3
2.1 Componente de crecimiento	4
2.2 Componente de empleo	7
2.3 Componente de pobreza	11
2.4 Crecimiento económico: implicancias en materia de empleo, pobreza y género	12
2.5 Globalización, políticas económicas y empleo	15
3. Tendencias del empleo y de la fuerza de trabajo.....	17
3.1 Participación en la fuerza de trabajo.....	17
3.2 Empleo y desempleo.....	19
3.3 Empleo informal	26
3.4 Salarios e ingresos del empleo.....	33
3.5 Empleo y pobreza	37
4. Feminización del trabajo y la pobreza.....	43
4.1 Feminización del trabajo	43
4.2 Feminización de la pobreza	44
5. Regímenes de políticas económicas y empleo	49
5.1 Políticas macroeconómicas y empleo.....	49
5.2 Políticas monetarias y de Banco Central	55
5.3 Comercio y empleo.....	62
5.4 Política de tasa de cambio y flujos de capital.....	69
5.5 Políticas fiscales y del sector público	72
6. Políticas alternativas para el desarrollo orientado al empleo	77
6.1 Establecer un marco macroeconómico amigable en materia de empleo	78
6.2 Fomentar el crecimiento económico orientado al empleo.....	80
6.3 Lograr que el empleo se vuelva “pro-pobres”	83
6.4 Resumen	87
7. Conclusiones.....	89
APENDICE	91
Bibliografía.....	95

Cuadros

Cuadro 1	Estimativo de la Elasticidad del Empleo del Crecimiento	9
Cuadro 2	Tasas de participación de la fuerza laboral diferenciadas por sexo, 1980-2010	19
Cuadro 3	Estadísticas seleccionadas sobre empleo y productividad en Diferentes regiones y a nivel mundial	23
Cuadro 4	Tasas de desempleo diferenciadas por sexo, 2003	25
Cuadro 5	Proporción de empleo informal en mujeres y hombres por categoría del empleo	32
Cuadro 6	Pobres que trabajan como porcentaje del empleo total, 1990 y 2004	38
Cuadro 7	Tasas de pobreza relativa: tasas de pobreza de los pobres que trabajan, por sexo y categoría de empleo como porcentaje de la tasa de pobreza de los trabajadores asalariados del sector privado formal no agrícola	40
Cuadro 8a	Tasas de pobreza por tipo de hogar, 1998/9, Ghana.....	46
Cuadro 8b	Proporción de trabajadores remunerados y no remunerados (15+) por tipo de hogar, 1998/9, Ghana.....	46
Cuadro 9	Lista de variables en materia de empleo y de políticas económicas.....	50
Cuadro 10	Impacto de las variables políticas y económicas en el total del empleo, estimativos de panel dinámico desequilibrado, 1970-2003, 16 países de bajos y medianos ingresos	51
Cuadro 11	Impacto de las variables políticas y económicas en el empleo de hombres y mujeres, estimativos de panel dinámico desbalanceado, 1970-2003, 16 países de bajos y medianos ingresos.....	52
Cuadro 12	Episodios de reducción de la inflación y divergencia en las tendencias de empleo a largo plazo, diferenciadas por sexo	57
Cuadro A1	Valores críticos de las pruebas de raíz unitaria, técnica de Im, Pesaran y Shin (valores p- entre paréntesis).....	92

Gráficos

Gráfico 1	Crecimiento del PIB per cápita mundial y su tendencia a largo plazo 1961-2003.....	5
Gráfico 2	Tendencias a largo plazo del crecimiento del PIB promedio per cápita, grupos de países seleccionados, 1961-2003.....	7
Gráfico 3	Proporción del empleo de las mujeres comparado con el empleo de los hombres, países seleccionados, 1970-2003.....	24
Gráfico 4	Tasa promedio del crecimiento del PIB per cápita y cambios anuales en la informalización.....	27
Gráfico 5	Estimativos del empleo informal no agrícola como porcentaje del total del empleo no agrícola, 1994-2000.....	29

Agradecimientos

El autor agradece a las siguientes personas por sus valiosas opiniones y comentarios: Marva Corley, ex economista, Muhammed Muqtada, Jefe y Naoko Otobe, Especialista Principal de Empleo, todos ellos de la Unidad de Políticas de Empleo, de la OIT en Ginebra; Debbie Budlender, Agencia Comunitaria de Estudios Sociales (*Community Agency for Social Enquiry* - CASE) de Sudáfrica; Nancy Folbre, Profesora del Departamento de Economía de la Universidad de Massachussets; Sarah Gammage, economista, representante de la ONG Centro de Estudios Ambientales y Sociales para el Desarrollo Sostenible de El Salvador, quien también es miembro del Centro de Mujeres y Trabajo (*Centre for Women and Work*) de la Universidad de Rutgers; Shahra Razavi, Coordinadora de Investigación del Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (IINUDS); y a Joann Vanek, quien trabajó en la División de Estadísticas de Naciones Unidas (DENU) y ahora es Directora del Programa de Estadísticas de Mujeres en Empleo Informal: Globalización y Organización (WIEGO).

También agradece a Grace Hemmings-Gapihan, Especialista Principal en Asuntos de Género de la Oficina Regional para Africa y a Janine Berg, Economista de la Unidad de Investigación de Análisis del Empleo de la OIT, quienes también contribuyeron con sus críticas constructivas antes de la publicación de este documento.

La OIT publicó la versión original de este informe en inglés en 2006. Fue traducido al castellano por la consultora Luz María Bernabo (lmbernabo@yahoo.com), bajo la supervisión técnica de María Elena Valenzuela, Especialista Principal en Asuntos de Género de la Oficina para el Cono Sur de América Latina de la OIT.

1. Introducción

Durante la última década se han producido cambios radicales en las economías mundiales, los cuales han transformado la estructura del empleo a escala global. En la actualidad las economías nacionales están más integradas al sistema global que en cualquier otro período del pasado reciente. El volumen de comercio internacional y la magnitud de los flujos de capitales a través de las fronteras han alcanzado niveles históricamente altos. Los avances en la tecnología de las comunicaciones y del transporte han conducido al establecimiento de redes de producción internacional complejas y los países en vías de desarrollo manufacturan productos de exportación a niveles sin precedente mediante cadenas de suministro global. El proceso de globalización ha ido acompañado de cambios fundamentales en las políticas económicas. Estas políticas hacen énfasis en mantener bajas tasas de inflación, en la liberalización de los mercados, en reducir el alcance del sector público y anima el flujo bienes, servicios y capitales a través de las fronteras, pero no incluyen el trabajo.

Es muy común en estos tiempos afirmar que la globalización ofrece enormes desafíos y oportunidades. Esta observación es especialmente pertinente en cuanto al empleo. Se asocia la era de la integración global con cambios de gran alcance en la estructura del empleo, los cuales incluyen presiones para lograr una mayor flexibilidad, episodios de “crecimiento sin trabajo”, creciente informalización y casualización y un aumento de las oportunidades para los trabajadores altamente calificados pero una desaparición de oportunidades para los menos calificados. En muchos países en vías de desarrollo se han creado nuevas oportunidades de empleo debido al incremento de la producción orientada a los mercados globales, lo que ha contribuido a reducir la pobreza y a aumentar los ingresos. Sin embargo, las contradicciones abundan. Muchas de las nuevas oportunidades de empleo son precarias y el tamaño de la población de “pobres que trabajan” continúa siendo asombroso.

La transformación del empleo de las mujeres durante este período también ha tenido alcances similares. Más mujeres participan actualmente en el mercado laboral que en ninguna otra época de la historia. La entrada de las mujeres a la fuerza de trabajo en muchos casos ha significado que las oportunidades económicas disponibles para ellas han aumentado. Sin embargo, la igualdad de oportunidades permanece esquivada. La segmentación por sexo de los mercados laborales es endémica y las mujeres se concentran en empleos de más baja calidad, irregulares e informales. Con frecuencia los programas de estabilización económica y el proceso de integración global han apretado los ingresos del hogar lo que ha empujado a las mujeres a entrar a la fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, las reformas económicas han intensificado la demanda de trabajo no remunerado por parte de las mujeres creando una situación en que el aumento de la oferta de mano de obra de mujeres es una estrategia importante mediante la cual las familias sobreviven al cambio económico fundamental. Básicamente, el empleo de las mujeres, tanto remunerado como no remunerado, puede ser el factor más importante para evitar que muchos hogares vivan en la pobreza.

El empleo es el principal canal mediante el cual la gran mayoría de la población puede acceder a los beneficios del crecimiento económico. El empleo, especialmente, juega un papel importantísimo en garantizar que el crecimiento económico se traduzca en reducción de la pobreza. Sin embargo, la posibilidad de que el empleo reduzca la pobreza depende de las relaciones de género existentes y de las dinámicas intrahogar. Por lo tanto, cualquier análisis que considere seriamente la relación entre crecimiento, empleo y pobreza debe incluir una perspectiva de género, de otro modo se corre el riesgo de llegar a conclusiones erróneas.

Este estudio explora el nexo crecimiento-empleo-reducción de la pobreza mediante una perspectiva de género. Especialmente, se explora la forma en que las políticas económicas afectan el empleo de las mujeres y de los hombres y propone algunas maneras para evaluar las consecuencias de estos cambios en la pobreza y la igualdad de género.

Este estudio está estructurado de la siguiente manera: En la próxima sección se presenta un marco conceptual para vincular el crecimiento al empleo y el empleo a la reducción de la pobreza dentro de una perspectiva de género. En el tercer capítulo se revisan las tendencias de la participación de la fuerza de trabajo, el empleo de las mujeres y de los hombres, la informalización, las remuneraciones y las tasas de pobreza a nivel global de los pobres que trabajan. En el cuarto capítulo de este informe se amplía el análisis examinando dos marcos de referencia que se utilizan para comprender la naturaleza de género del trabajo y la pobreza – es decir la “feminización del trabajo” y la “feminización de la pobreza”. El quinto capítulo es en gran parte el núcleo del estudio ya que presenta y analiza la evidencia relacionada con el impacto de los cambios en materia de políticas económicas en el empleo de las mujeres y de los hombres. Se exploran cuatro áreas en materia de políticas: la política monetaria, la política comercial, los regímenes de tasas de cambio y la reestructuración del sector público. En el sexto y último capítulo se presentan las conclusiones, se redondea el análisis y se sugieren algunas formas para diseñar una política de desarrollo alternativa orientada al empleo para reducir la pobreza.

2. Crecimiento, empleo y reducción de la pobreza – un marco conceptual

Cuando aumenta el empleo a consecuencia de la producción económica los beneficios del crecimiento se extienden ampliamente. Al mejorar las oportunidades de empleo las personas tienen nuevas y, con frecuencia, mejores fuentes de ingresos. De esta forma, al mejorar la calidad y la cantidad de oportunidades de empleo, se vincula directamente el crecimiento económico a la reducción de la pobreza. Los hogares de bajos ingresos poseen muy pocos activos propios. Por el contrario, el recurso más abundante de que disponen los pobres es su trabajo (Islam, 2004; Squire, 1993). Una estrategia de desarrollo que emplea más íntegramente los recursos humanos de un país y, al mismo tiempo, aumenta los ingresos por la mano de obra se vuelve un instrumento poderoso para la reducir la pobreza.

Existe evidencia a nivel mundial que indica que mientras mayor es el enfoque en el empleo más efectivo es el crecimiento económico para combatir la pobreza (Khan, 2001; Islam, 2004). La senda precisa para reducir la pobreza difiere de un país a otro. Sin embargo, la mayoría de los países que han reducido dramáticamente sus niveles de pobreza lo han hecho mejorando las oportunidades de empleo. En estos casos los hogares de bajos ingresos han podido participar en el aumento de la calidad y cantidad de trabajo remunerado –por ejemplo, mejorando la productividad agrícola o incrementando los trabajos en producción intensiva en mano de obra. Existen muchos ejemplos tales como Indonesia, Vietnam, Chile, Bangladesh y Corea del Sur (Osmani, 2004; Khan, 2001).

El crecimiento económico por sí solo no genera mejoras en términos de empleo o reducción de la pobreza (Osmani, 2003 y 2004). El tipo de crecimiento es tan importante como el nivel de crecimiento. Países de todo el mundo han pasado por períodos de “crecimiento sin trabajo” en que la producción crece pero el empleo formal se estanca o desciende. Con frecuencia el empleo informal ha crecido más rápidamente que el empleo formal, tanto en períodos de crisis económicas como en tiempos de un crecimiento relativamente rápido (Heintz y Pollin, 2003). Tal “informalización”, en promedio, representa un deterioro en la calidad del trabajo remunerado.

El empleo no es el único medio por el cual el crecimiento económico se puede traducir en reducción de la pobreza. Los gobiernos pueden utilizar los recursos adicionales que genera el crecimiento para entregar servicios básicos tales como educación, salud y donaciones de apoyo al ingreso. Las políticas de apoyo social proporcionan bienes y servicios públicos que son necesarios para el desarrollo del potencial humano. Por lo tanto, las políticas sociales deben ser parte integral de una estrategia de desarrollo orientada al empleo, tal como se analizará más adelante. No obstante, el tema principal de este estudio es el del nexo crecimiento-empleo-pobreza.

Para establecer una senda de desarrollo orientada al empleo para reducir la pobreza se requieren tres componentes que están interrelacionados:

- **El componente de crecimiento** mantiene un crecimiento económico adecuado;
- **El componente de empleo** asegura que el crecimiento genere nuevas oportunidades de empleo y mejore los ya existentes; y
- **El componente de pobreza** vincula a individuos y hogares vulnerables o marginados a las oportunidades de empleo.

La conexión entre estos elementos no es simple. El crecimiento económico por sí solo es necesario pero no es suficiente para lograr el objetivo esencial que es la reducción de la pobreza. El crecimiento debe asociarse con mejores oportunidades de empleo si se desea aumentar la eficiencia con la cual el crecimiento reduce la pobreza. Más aún, la generación de nuevos empleos no es suficiente para garantizar la reducción de la pobreza. Se deben diseñar políticas para que los pobres puedan aprovechar estas nuevas oportunidades.

Es de gran ayuda examinar cada uno de estos componentes en mayor detalle para desarrollar un marco conceptual para una estrategia de empleo. En posteriores secciones de este informe se entregan sugerencias concretas de la forma en que se pueden realizar estos elementos.

2.1 Componente de crecimiento

Para mantener tasas adecuadas de crecimiento económico es necesario progresar de manera sostenible en tres áreas: (1) aumentar la inversión en capacidad productiva; (2) aumentar la productividad laboral (esto significa la cantidad de producción de una determinada cantidad de mano de obra); y (3) garantizar una demanda adecuada. El aumento de la capacidad productiva mediante nuevas inversiones generalmente incrementa la demanda de mano de obra ya que para lograr una mayor producción se requiere mano de obra y capital adicional. Además, al mejorar la productividad se establecen las bases para un mejoramiento sostenido tanto del estándar de vida como de los salarios. Una productividad alta acelera el crecimiento mediante el aumento de la producción potencial de un determinado conjunto de recursos.

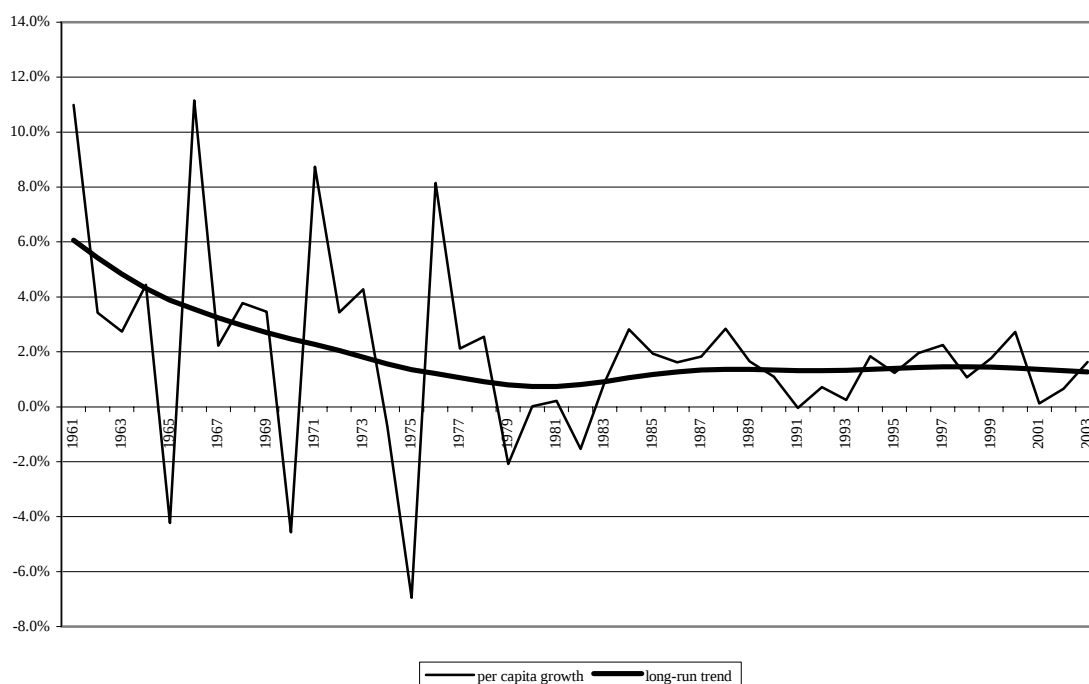
No obstante, una mayor tasa de productividad puede actuar en contra de la creación de empleo cuando se requiere menos mano de obra para producir un determinado nivel de producción. De la misma forma, las nuevas inversiones no aumentan la demanda de mano de obra si ellas simplemente se suman a una capacidad en exceso. Para evitar estos escollos, para lograr un crecimiento intensivo en empleo se requiere que la demanda de bienes y servicios producidos domésticamente coincida con una mayor productividad y con inversiones en la capacidad productiva. Por lo tanto, se necesita tener acceso a los mercados –la habilidad de exportar a mercados extranjeros y un aumentar la demanda doméstica– para obtener los beneficios de una mayor productividad e inversión. El logro de estos objetivos –mayor capacidad productiva, mejor productividad y adecuada demanda– depende sobremanera de las políticas económicas imperantes.

En muchas regiones del mundo el rendimiento de la economía global se ha ido deteriorando durante las últimas décadas. En el gráfico 1 se presentan las tasas de crecimiento promedio del PIB per cápita del mundo desde 1961 a 2003. Además, se muestra un estimativo de la tendencia del crecimiento del PIB per cápita a largo

plazo.¹ Durante los años 60 y gran parte de los 70 el rendimiento económico fue muy volátil, mucho más que en períodos posteriores. La tendencia a largo plazo sugiere que durante ese período hubo un descenso relativamente sostenido de las tasas de crecimiento. A fines de los años 70 el crecimiento global se estabilizó pero a niveles bajos en relación con períodos anteriores.

Tendencias similares se hacen evidentes en la trayectoria del crecimiento económico a largo plazo cuando se diferencia el crecimiento y se agrupa a los países por nivel de desarrollo. Sin embargo, aparecen importantes diferencias. En el gráfico 2 se presentan las tendencias a largo plazo del crecimiento del PIB per cápita para: (1) países con altos ingresos; (2) países con medianos y bajos ingresos a excepción de India y China; y (3) India y China. Se ha utilizado la clasificación de países del Banco Mundial que los agrupa en aquellos de “altos ingresos”, de “medianos-ingresos” y de “bajos ingresos”.²

Gráfico 1
Crecimiento del PIB per cápita mundial y su tendencia a largo plazo, 1961-2003



Fuente: Indicadores de Desarrollo Mundial 2005 (Washington, D.C., Banco Mundial).

La tendencia a largo plazo de la tasa de crecimiento de los países de “altos ingresos” generalmente refleja la tendencia mundial, es decir, descendiendo de niveles relativamente altos a principios de los años 60 a niveles estables o bajos a

¹ Tanto en el gráfico 1 como en el gráfico 2 las tendencias a largo plazo se genera aplicando el filtro Hodrick-Prescott a la serie de tiempo anual para el crecimiento del PIB per cápita. El filtro Hodrick-Prescott es una técnica estadística atenuante que se utiliza ampliamente para obtener un estimativo del componente de la tendencia a largo plazo de una serie.

² CD-ROM de Indicadores de Desarrollo Mundial, Washington D.C., Banco Mundial.

finis de los años 70. Los países de bajos y medianos ingresos, exceptuando India y China, muestran un patrón un tanto diferente. El crecimiento se acelera durante los años 60 hasta mediados de los 70 en que la tasa de crecimiento empieza a descender pronunciadamente. La tendencia a largo plazo de la tasa de crecimiento baja casi hasta cero a principios de los años 90 y luego se produce una modesta recuperación. El patrón de crecimiento de India y de China es muy diferente. La tendencia a largo plazo de la tasa de crecimiento va desde niveles relativamente bajos durante los años 60 a tasas altas y estables a fines de los 80 y principio de los 90.

El cambio del crecimiento global se relaciona con los cambios de la política económica. En muchos países del mundo las políticas que destacan la liberalización comercial, los mercados libres, la política monetaria orientada a tasas de inflación baja y estable y la moderación fiscal comenzaron a introducirse a mediados de los años 70 y se consolidaron en los 80 y los 90. En muchos casos estas políticas estaban directamente relacionadas con los programas de ajuste estructural que se introdujeron durante la crisis de la deuda en muchos países de África y América Latina. Empero, con esta caracterización del cambio de políticas económicas se corre el riesgo de caer en una sobregeneralización. Diferentes países buscaron diversas sendas políticas y tuvieron una variedad de experiencias. Lo que es muy interesante es que India y China no persiguieron este conjunto de políticas y tuvieron experiencias de crecimiento muy diferentes.

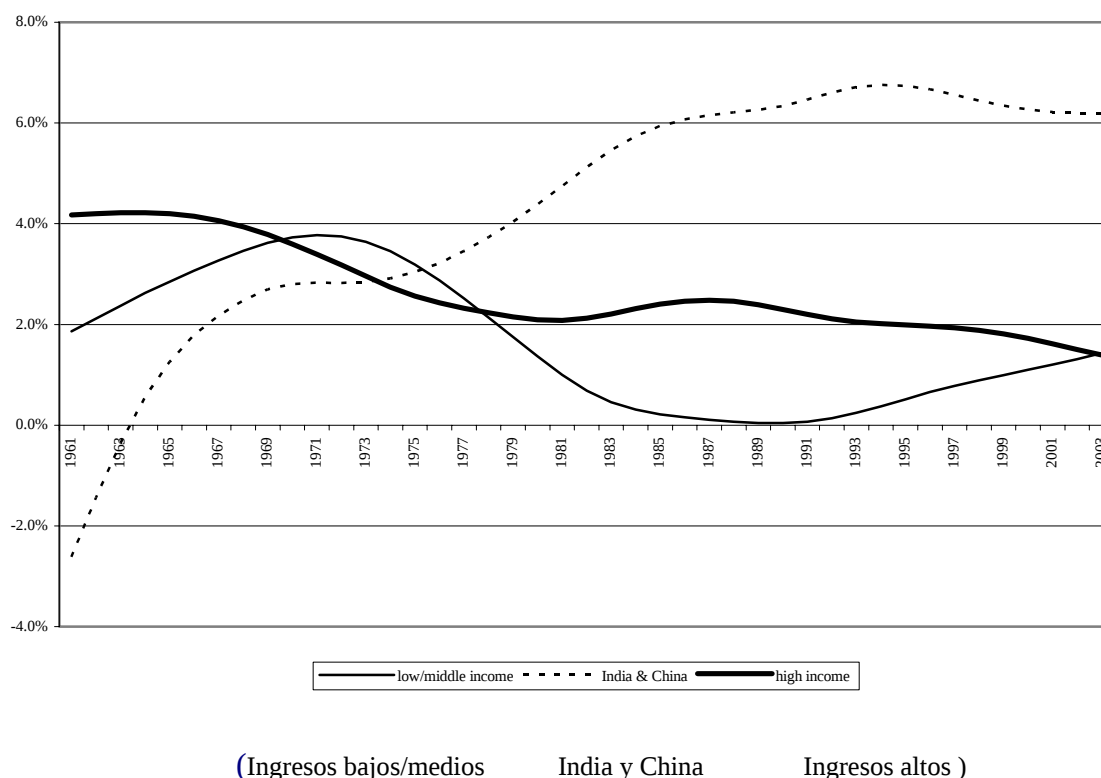
Es difícil separar los efectos de los cambios en materia de políticas de la integración global y de otros factores que influyeron en el rendimiento económico. Es más, no se debe asumir que estas influencias hayan sido independientes –por ejemplo, la elección de las políticas afecta el ritmo de la integración global y el grado de integración determina los alcances de la intervención del gobierno. Por lo tanto, la manera en que interactúan la integración global, la elección de políticas y el crecimiento económico continúa siendo materia de debate. Específicamente se han dado respuestas totalmente diferentes a si la integración global y las políticas asociadas a ella han sido o no positivas para el desarrollo (Dollar, 2005; Weisbrot y otros, 2001). Esto depende mucho de la elección de los países a analizar, el período de tiempo a considerar y la forma en que se agregan o se resumen los resultados.

En posteriores secciones de este informe se examinarán en mayor detalle algunas políticas económicas específicas pero haciendo énfasis en el impacto que tienen en el empleo y, en particular, en el empleo de las mujeres. Por ahora simplemente acotaremos que el ritmo más lento del crecimiento económico que experimentaron muchos países durante las recientes décadas puede haber tenido un impacto directo en el aumento de las oportunidades de empleo. Al mismo tiempo, es importante reconocer la diversidad de las experiencias económicas y, efectivamente, existen excepciones.

Finalmente, los cambios en la desigualdad afectan la forma en que el crecimiento tiene impacto en la pobreza. Si la desigualdad se extiende mucho el crecimiento rápido tendrá un débil impacto en la pobreza y podría asociarse con altos niveles de pobreza que se pueden medir a través de una variedad de dimensiones: ingreso, consumo y desarrollo humano (UN, 2005; PNUD, 2005). Asimismo, es

importante reconocer que mientras el crecimiento es importante para la reducción de la pobreza ésta, junto con la desigualdad, también afectan el rendimiento económico (Deininger y Squire, 1998; Alesina y Rodrik, 1994; Easterly y Rebelo, 1993). La causación va en ambas direcciones.

Gráfico 2
Tendencias a largo plazo del crecimiento per cápita promedio, grupo de países seleccionados, 1961-2003



Fuente: Indicadores de Desarrollo Mundial 2005 (Washington, D.C., Banco Mundial).

2.2 Componente de empleo

Existen numerosos factores que influyen la intensidad en empleo del crecimiento: la composición sectorial de la producción, las tecnologías productivas que se utilizan, los vínculos progresivos y regresivos con otras actividades de la economía doméstica y el tamaño y trayectoria del empleo público. Las intervenciones sectoriales y las estrategias del sector productivo son necesarias para asegurar que el crecimiento sea intensivo en empleo. Sin embargo, un enfoque puramente sectorial limita artificialmente la creación de empleo. Las políticas dirigidas al sector productivo deben diseñarse para apoyar los vínculos progresivos y regresivos de modo de aprovechar los mayores multiplicadores de empleo. Cuando no existen estos vínculos con otras actividades de aumento del valor agregado disminuirá la intensidad en empleo del crecimiento.

Las tecnologías que se utilizan deben ser las apropiadas para asegurar que el acceso al mercado sea competitivo y para absorber la mano de obra. A corto plazo pueden existir compensaciones entre el aumento de la productividad laboral

y el crecimiento del empleo. No obstante, tal compensación no es un resultado inevitable y, a largo plazo, el aumento de la productividad laboral es necesario para lograr más y mejores trabajos (OIT, 2004c). Que el aumento de la productividad conduzca o no a mayores oportunidades dependerá, en parte, del ambiente económico en que ocurra el progreso productivo. Cuando en general las políticas económicas son inapropiadas –por ejemplo cuando una tasa de cambio sobrevaluada desalienta el desarrollo de vínculos domésticos y limita el acceso a los mercados– se deben ajustar debidamente las prioridades si se espera que el crecimiento genere una significativa cantidad de nuevas oportunidades de empleo.³

Tal como se mencionó anteriormente, el crecimiento no siempre está asociado a nuevas oportunidades de empleo. Las investigaciones que se han llevado a cabo sugieren que en muchos países la relación entre crecimiento y generación de empleo se ha debilitado en los últimos años (Kapsos, 2005). Es decir, el empleo adicional que se creó a un nivel de crecimiento económico determinado parece haber descendido a través del tiempo. El cuadro 1 presenta estimativos de la “elasticidad del empleo del crecimiento” para los sectores manufactureros formales de 51 países durante dos períodos de tiempo: (1) durante los años 60 y 70; y (2) desde los años 80 en adelante. La elasticidad del empleo del crecimiento define el cambio de porcentaje de empleo asociado a un cambio de 1% en el valor agregado. Por ejemplo, una elasticidad del empleo de 0,5 indica que un aumento de 10% en el valor de la actividad económica está asociado a un 5% de aumento del empleo. De esta forma la elasticidad del empleo mide cómo el empleo responde al crecimiento económico. Un descenso en la elasticidad del empleo indica que una determinada tasa de crecimiento es menos intensiva en empleo.

En dos tercios de los países mencionados en el cuadro 1 la elasticidad del empleo estimada para las actividades manufactureras bajó durante el período posterior y, a menudo, significativamente. Esto sugiere que para un nivel de crecimiento determinado los sectores industriales de muchos de los países, aunque no de todos, produjeron menos trabajos en los últimos años en comparación al pasado. Algunos países –por ejemplo los “tigres” asiáticos como Corea y Singapur– tuvieron tasas de crecimiento muy rápidas que ayudaron a compensar el descenso de la intensidad en empleo de ese crecimiento. No obstante, un significativo número de países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo, experimentaron un crecimiento más lento y una reducción de la intensidad en mano de obra de ese crecimiento en los sectores industriales.⁴

³ Cuando se importa el capital fijo – como por ejemplo computadoras, equipos y maquinaria – una tasa de cambio sobrevaluada también puede animar a una excesiva inversión intensiva en capital bajando los costos de estos artículos. Mediante estos mecanismos las políticas macroeconómicas tienen un impacto en la intensidad del uso de los factores de producción.

⁴ Kapsos (2005) encuentra una reducción general similar en la intensidad en empleo del crecimiento económico en un estudio de 139 países entre 1991 y 2003. Kapsos diferencia sus estimativos de elasticidad del empleo por sexo, edad (jóvenes) y región. Es importante anotar que no todos los países o regiones experimentaron el mismo patrón de disminución en su elasticidad en el empleo durante este período.

Cuadro 1
Estimativo de la Elasticidad del Empleo del Crecimiento
(los períodos durante los cuales se midió la elasticidad se encuentran en
paréntesis)

	1960s/1970s	1980s +
Argelia	0.97 (67-79)	0.40 (80-96)
Austria	0.32 (63-79)	-0.30 (80-99)
Bangladesh	0.56 (67-79)	1.00 (80-97)
Barbados	0.26 (70-79)	0.20 (80-97)
Bolivia	0.63 (70-79)	0.62 (80-97)
Camerún	0.65 (70-79)	0.14 (80-98)
Canadá	0.32 (65-79)	0.18 (80-01)
Chile	0.01 (63-79)	0.64 (80-00)
Colombia	0.72 (63-79)	0.39 (80-99)
Corea	0.73 (63-79)	0.14 (80-01)
Ecuador	0.81 (63-79)	0.26 (80-99)
Egipto	0.69 (64-79)	0.31 (80-96)
El Salvador	0.35 (63-79)	0.07 (80-98)
España	0.33 (63-79)	0.79 (80-00)
Estados Unidos	0.17 (63-79)	-0.25 (80-95)
Filipinas	0.96 (63-79)	0.38 (80-97)
Finlandia	0.42 (63-79)	0.24 (80-00)
Francia	0.10 (63-79)	-1.13 (80-95)
Ghana	0.75 (63-79)	0.15 (80-95)
Grecia	0.40 (63-79)	1.26 (80-98)
Hungría	0.17 (63-79)	1.00 (80-00)
Islandia	0.42 (68-79)	-0.57 (80-96)
India	0.66 (63-79)	0.18 (80-01)
Indonesia	0.58 (70-79)	0.63 (80-02)
Irlanda	0.23 (63-79)	0.13 (80-99)
Israel	0.39 (63-79)	0.25 (80-01)
Italy	0.22 (63-79)	0.44 (80-94)
Jamaica	0.63 (63-79)	1.21 (80-96)
Japón	0.14 (65-79)	0.31 (80-01)
Kenya	0.71 (63-79)	0.63 (80-02)
Kuwait	-0.44 (67-79)	0.26 (80-01)
Malawi	0.45 (64-79)	-0.02 (80-98)
Malasia	0.87 (68-79)	0.64 (80-01)
Malta	0.47 (63-79)	0.08 (80-01)
Nueva Zelanda	0.77 (63-79)	0.07 (80-96)
Noruega	0.25 (63-79)	-0.26 (80-01)
Países Bajos	-0.44 (63-79)	-0.53 (80-00)
Pakistán	0.34 (63-79)	0.35 (80-96)
Panamá	0.74 (63-79)	-0.05 (80-00)
Portugal	0.90 (63-79)	1.02 (80-00)
Reino Unido	-0.26 (63-79)	0.13 (80-95)
Singapur	0.78 (63-79)	0.24 (80-02)
Sudáfrica	0.76 (63-79)	0.13 (80-99)
Sri Lanka	0.80 (66-79)	0.83 (80-00)
Suecia	0.06 (63-79)	0.46 (80-00)
Siria	0.45 (63-79)	-0.28 (80-98)

Trinidad Tobago	0.26 (66-79)	0.21 (80-95)
Turquía	0.93 (68-79)	0.26 (80-97)
Uruguay	0.70 (68-79)	0.93 (80-97)
Venezuela	0.85 (63-79)	0.23 (80-98)
Zimbabwe	0.65 (63-79)	0.06 (80-96)

Fuente: Cálculos del autor en base a datos de ONUDI (Base de datos INDSTAT3 2005 Rev.2). Se utilizaron regresiones bivariadas simples para generar los estimativos. Las fórmulas de las regresiones fueron: $\ln Y_{it} = \alpha_i + \beta_i \ln E_{it}$ en que Y_{it} representa el valor agregado de las manufacturas por país 'i' por año 't' y E_{it} representa el total del empleo del sector manufacturero por país 'i' por año 't'. El coeficiente β_i , durante los dos períodos de tiempo para cada país se utiliza como el estimado de la elasticidad del empleo.

La disminución de la elasticidad del empleo del crecimiento sugiere que las tendencias de productividad están influyendo de manera creciente al determinar la demanda de mano de obra. Tal como se mencionó anteriormente, el aumento de la productividad de la mano de obra es necesario, aunque no suficiente, para mejorar los ingresos del empleo y el estándar de vida (OIT, 2004a). Estas dos dimensiones de la productividad de la mano de obra presentan un dilema: el aumento de la productividad es necesario para mejorar la calidad del empleo, sin embargo, puede minar los esfuerzos por aumentar la cantidad de mano de obra demanda. Para los países en vías de desarrollo en que el subempleo en actividades de baja productividad es muy extenso es importantísimo abordar esta fuente de tensión.

Esto requiere que la producción de bienes y servicios aumente al menos tan rápidamente como la productividad. En otras palabras, se debe buscar un aumento de la productividad en conjunto con estrategias para relajar las restricciones a la demanda (ej. acceso inadecuado al mercado) o las restricciones de capital (ej. inversión insuficiente) o ambos tipos de restricciones simultáneamente.

Las respuestas a la disminución la intensidad en empleo del crecimiento han variado. Algunas de ellas son: el aumento del empleo en servicios con remuneraciones bajas, niveles altos y sostenidos de desempleo abierto, o aumento de la cantidad promedio de miembros del hogar que trabajan en actividades agrícolas de baja productividad. Es más, aunque los datos son limitados e impiden hacer dictámenes definitivos, en muchos países del mundo la informalización parece haber aumentado durante este período (Heintz y Pollin, 2003; OIT, 2002a; Benería, 2001; Castells y Portes, 1989).

El crecimiento de la informalización plantea inquietudes no sólo en cuanto a la cantidad sino también a la calidad de los trabajos que se crearon durante este período. En muchas economías la calidad promedio de las oportunidades de empleo y la protección social asociada a ellos se ha deteriorado como resultado de la creciente flexibilidad en los mercados del trabajo (Standing, 1999a). En secciones posteriores de este informe se examinará la forma en que algunas políticas específicas impactan estos patrones de empleo, no sólo en términos de crecimiento económico sino también con respecto a la cantidad y calidad de las oportunidades de empleo generadas a determinadas tasas de crecimiento.

2.3 Componente de pobreza

Es claro que si se desea reducir la pobreza los pobres tienen que poder beneficiarse de la creación de empleo. Las políticas deben diseñarse para permitir que las personas tengan mejor acceso a una gama más diversa de oportunidades económicas. Mejorar la efectividad de la creación de empleo en la reducción de la pobreza puede enmarcarse dentro un contexto de movilidad laboral, siempre y cuando ésta se conceptualice de una manera suficientemente amplia. Existen tres dimensiones en la movilidad laboral que son especialmente pertinentes: la movilidad dentro del mercado laboral (ej. a través de segmentos del mercado laboral); la movilidad espacial (ej. migración doméstica e internacional); y la movilidad dentro de una determinada actividad laboral (movilidad ascendente y descendente en términos de remuneraciones y condiciones de trabajo).

En general, las políticas que aumenten los aspectos positivos de la movilidad a través de estas tres dimensiones mejorarán la efectividad de una estrategia enfocada en el empleo en términos de reducción de la pobreza y aumento del estándar de vida. Es más, mejorar la movilidad laboral es beneficioso para el crecimiento. Un estudio de las economías de América Latina estima que los beneficios de eliminar la segmentación por sexo en el mercado laboral está en un rango entre 2% y 9% del PIB (Tzannatos, 1999). Los potenciales beneficios de liberalizar los flujos internacionales de trabajo en los países en vías de desarrollo pueden exceder significativamente los beneficios que estos países pueden obtener mediante mayores liberalizaciones del flujo de comercio o de capitales (Rodrik, 2002).

Se pueden implementar numerosas políticas para aumentar la movilidad a través de estas tres dimensiones. Por ejemplo, para reducir la segmentación del mercado laboral se puede necesitar mejorar las habilidades, la capacitación y el acceso al crédito y a otro tipo de activos (Rakodi, 1999). Abordar las desigualdades de género en la división del trabajo dentro y fuera del mercado laboral es importantísimo para reducir la segmentación del mercado laboral y mejorar la movilidad, como se analizará detalladamente más adelante.

Es necesario mejorar los términos del intercambio de los pobres que trabajan para mejorar la movilidad ascendente dentro de una actividad laboral y desanimar la inmiseración del empleo – es decir, el empleo que atrapa a los trabajadores en un ciclo de baja productividad y pobreza. Por ejemplo, con frecuencia los precios que los productores agrícolas reciben por sus productos son mucho más bajos que los precios al consumidor en el mercado final. Una gran parte de su valor lo ganan otros a través de la red de distribución que vincula el producto al mercado. De la misma forma, la proliferación del mercado informal urbano intensifica la competencia y reduce las ya bajas remuneraciones que ganan los trabajadores informales. En estos casos, si los trabajadores pobres pudiesen captar una mayor proporción del valor de lo que producen o venden, incluyendo su propio trabajo, mejoraría el potencial del empleo para reducir la pobreza.

La combinación de crecimiento más lento y una disminución de la intensidad en empleo del crecimiento, descrito anteriormente, tienen importantes efectos en los resultados de la pobreza. Debido a la falta de nuevas políticas para ayudar a las familias de bajos ingresos se presume que la pobreza continuará creciendo y el

rendimiento será muy bajo en términos de creación de empleo en aquellos países que tuvieron un crecimiento más lento.

La pregunta si la desigualdad y la pobreza se han intensificado a través del tiempo ha sido materia de muchas investigaciones y debates (Milanovic, 2005; Chen y Ravallion, 2004; Ghose, 2003; Sutcliffe, 2003; Deaton y Dreze, 2002; Sala-i-Martin, 2002). Sin embargo, la respuesta a la pregunta – ¿ha aumentado la pobreza y la desigualdad global? – depende de las distintas experiencias de los países y la forma en que ellas se combinen en una evaluación determinada (Sutcliffe, 2003). Algunos países muy populosos como lo es China, han mostrado una disminución de la pobreza en los últimos años, lo que es suficiente para influir en las tendencias globales (Chen y Ravallion, 2004; Ghose, 2003). En otros países y regiones la desigualdad y la pobreza parecen haber aumentado con la globalización (ibid). Más aún, la medida en que los países de bajos ingresos han alcanzado a los países de altos ingresos, en términos de reducir la brecha del ingreso per cápita, ha variado de país a país y de región en región (Ghose, 2003). Al evaluar las tendencias generales se deben considerar las tendencias tanto interpaís como intrapaís. Más adelante se examinarán en más detalle los vínculos empleo-pobreza.

2.4 Crecimiento económico: implicancias en materia de empleo, pobreza y género

El marco que se presentó anteriormente – con el crecimiento, el empleo y los elementos de reducción de pobreza – es inadecuado. Las mujeres y los hombres ocupan diferentes posiciones en las economías locales, regionales y globales lo que tiene importantes consecuencias en la realización de los objetivos triples de crecimiento, empleo y reducción de la pobreza. Por lo tanto, la naturaleza de género de las instituciones económicas, la distribución desigual de los activos y de las oportunidades entre los hombres y las mujeres y la división laboral entre trabajo remunerado y no remunerado deben ser incorporados al marco. Se debe incorporar, específicamente, una perspectiva de género a los tres componentes que se mencionan anteriormente. No hacerlo comprometería la utilidad el marco en general.

El nexo crecimiento-empleo-pobreza, tal como se esquematizó con anterioridad, está enfocado exclusivamente en las transacciones en base a los mercados que se relacionan con el empleo y el ingreso que se genera mediante estas transacciones. Estos intercambios de mercado adoptan muchas formas. Por ejemplo, en los mercados de trabajo asalariado las personas intercambian directamente su trabajo por un salario o jornal. Los términos de este intercambio tienen un impacto directo en los estándares de vida y la categoría de pobreza de los hogares.

Sin embargo, este enfoque de las relaciones de mercado que gobiernan el empleo remunerado ignora las actividades no-remuneradas, las cuales tienen un enorme efecto en la categoría de pobreza, los resultados del desarrollo y la producción de potencial humano. Una gran parte del trabajo no remunerado ocurre en los hogares, las familias y las comunidades. Asimismo, la dinámica intrahogar influye directamente en la distribución de la mano de obra y en los recursos de manera que tienen un impacto en el acceso a las oportunidades de empleo a corto y largo plazo.

Las relaciones de género determinan la manera en que se organiza el trabajo remunerado y no remunerado. A menudo las mujeres tienen la responsabilidad principal del trabajo doméstico no remunerado del hogar y en tareas de cuidado. Esto limita sus elecciones en términos de participación en la fuerza de trabajo y su acceso al empleo remunerado, tanto formal como informal (Benería, 2003). La asignación de tiempo de trabajo no remunerado, en comparación al que si lo es, limita los ingresos del hogar que directamente controlan las mujeres. Es más, al dedicar mayor tiempo al trabajo no remunerado las mujeres poseen menos experiencia en el trabajo remunerado, o bien suspenden el empleo, lo que con frecuencia se traduce en menores ingresos.

En los mercados laborales de todo el mundo la segmentación por sexo es endémica y las mujeres a menudo se concentran en trabajos mal pagados, inestables y de deficiente calidad, como lo veremos en más detalle posteriormente. Los mercados laborales asalariados pueden no ser la única forma, y a menudo no es la forma más importante de intercambio en el mercado en relación con estas formas de empleo. Por ejemplo, existen casi mercados laborales en que los trabajadores venden un producto o servicio bajo relaciones dependientes que limitan su autoridad sobre las condiciones del empleo. Algunos ejemplos son la producción subcontratada o el trabajo desde el hogar, en que los trabajadores producen o arman bienes con un conjunto de especificaciones proporcionadas por el proveedor de empleo (generalmente un intermediario – casi empleador o una industria) dentro de una larga cadena de suministro. Diferentes dinámicas de mercado, aparte de aquellas del mercado laboral, rigen una variedad de formas de empleo independiente o casi asalariado. Generalmente en este tipo de empleo, precario e informal, no existen beneficios ni protección social lo que aumenta los riesgos económicos que enfrentan las mujeres que trabajan en estas actividades ya que se llevan a cabo fuera del ámbito de la legislación del trabajo.

Este tipo de segmentación de la fuerza de trabajo reduce el potencial de ingresos de las mujeres. Una menor expectativa de ingresos hace que la educación de niñas y mujeres con frecuencia sea menor que la de la población masculina. De la misma forma, la percepción de que las mujeres poseen un menor potencial de ingresos acentúa las divisiones de género en cuanto al trabajo dentro del hogar ya que el costo de oportunidad, en términos del ingreso previsto, de especializarse en un trabajo de cuidado no remunerado es más bajo para las mujeres que para los hombres. Las mujeres que se especializan en proporcionar trabajos de cuidado no remunerados enfrentan enormes riesgos económicos (Folbre, 1994). Esta especialización no sólo disminuye el potencial de sus ingresos sino que también refuerza su dependencia en el hombre que gana el sustento. A menudo las mujeres no tienen la misma posibilidad de acceso a la protección social, tal como la jubilación por vejez, lo que aumenta sus riesgos de caer en la pobreza.

La división de género entre el trabajo remunerado y no remunerado, la distribución desigual de las oportunidades de empleo y el menor potencial de ingresos de las mujeres refuerzan las dinámicas establecidas de género a nivel hogar. Por ejemplo, la influencia de las mujeres en la distribución de los recursos y del trabajo en el hogar se debilita cuando las oportunidades de devengar un ingreso mediante un empleo son limitadas. Por lo tanto, aumentando el acceso de las mujeres a un empleo remunerado tiene el potencial de cambiar tanto los roles

de género como las dinámicas del hogar dependiendo de la elasticidad de las normas de género de la sociedad y del tipo de empleo al que ellas tienen acceso (Benería y Floro, 2005; Benería, 2003; Kabeer, 2000). La relación entre el trabajo remunerado y las relaciones de género predominantes es compleja. El acceso al empleo remunerado no siempre se traduce en control sobre una parte del ingreso del hogar. De similar manera, la participación en el mercado laboral puede involucrar tanto costos como beneficios (Elson, 1999). La medida en que el acceso de las mujeres al empleo altera las dinámicas de género está influenciada por estos factores.

La participación de las mujeres en la fuerza de trabajo no sólo está determinada por las normas de género imperantes. Las mujeres responden a las condiciones económicas adversas, incluyendo el aumento del desempleo, aumentando su tasa de participación en la fuerza de trabajo. Por ejemplo, algunos estudios demuestran que el aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo ha correspondido a la implementación de programas de ajuste estructural (Çagatay y Özler, 1995; Benería y Feldman, 1992). Se ha demostrado que la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo aumenta con las crisis económicas y con las políticas que gatillan el desplazamiento laboral, la inestabilidad en empleo y tasas más altas de desempleo (Cerrutti, 2000; Arriagada, 1994). También aumenta la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo como respuesta a un desempleo estructural sostenido. Por ejemplo, las investigaciones sobre las determinantes de la oferta de trabajo para las mujeres durante el período post-apartheid en Sudáfrica han demostrado que la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo respondían a un aumento en la falta de trabajo en el hogar, causando una presión ascendente en la tasa de desempleo promedio del país (Casale, 2003).

La participación femenina en la fuerza de trabajo como respuesta al deterioro de la situación económica resalta el impacto de las normas de género establecidas en los hombres. No todos los hombres tienen posiciones idénticas dentro de la economía global. Muchos de ellos tienen empleo en actividades precarias con remuneraciones bajas. Asimismo, la identidad racial y étnica con frecuencia limita las oportunidades económicas disponibles tanto para los hombres como para las mujeres. La creciente desigualdad de ingresos, el deterioro de la calidad del trabajo remunerado o una mayor falta de trabajo son factores que afectan desproporcionadamente a aquellos individuos que tienen formas de empleo más inestables. Es así que el hogar completo –es decir, los hombres, las mujeres y los niños– se vuelve susceptible a la pobreza. Tal como se mencionó anteriormente, un creciente riesgo de pobreza puede afectar las estrategias de los hogares para sobrevivir en términos de la participación de las mujeres en el empleo remunerado.⁵ No obstante, esto también puede afectar a los hombres que han sido criados con la idea que ellos son los que deben traer el sustento a sus hogares. Los roles de género establecidos, particularmente, pueden hacer que los hombres interpreten el deterioro del empleo como un fracaso personal y no como un problema económico sistémico (Nurse, 2004).

⁵ No todas las estrategias para sobrevivir involucran el empleo. Véase Benería y Feldman (1992) para un análisis profundo sobre el tema.

Las estrategias para sobrevivir que se adoptan a nivel hogar en respuesta a las crisis económicas resaltan la importancia de tomar en cuenta estas dinámicas cuando se consideran los vínculos entre el crecimiento, el empleo y la pobreza. En los países que tienen sistemas de bienestar social apropiadamente desarrollados las políticas de gobierno sirven para mitigar estas consecuencias negativas. Sin embargo, en los países que no tienen sistemas de protección social apoyados por el sector público los hogares y las comunidades se transforman, como último recurso, en una red de seguridad (Benería y Floro, 2005).

Existe un vínculo adicional entre el empleo remunerado, el trabajo no remunerado y el desarrollo humano. La habilidad de traducir el acceso al empleo remunerado en nuevas capacidades, mayor libertad y mejores inversiones en los niños depende de la naturaleza de las relaciones dentro del hogar y del proceso mediante el cual se toman las decisiones sobre la asignación de tiempo al trabajo y de los recursos económicos (Folbre, 1994; Sen, 1992). En efecto, las crecientes desigualdades de género, aún a corto plazo, pueden tener consecuencias en el crecimiento económico y el desarrollo humano a largo plazo (Seguino, 2005; Ranis, Stewart y Ramírez, 2000). Por lo tanto, es muy importante incorporar una perspectiva de género en el nexo crecimiento-empleo-pobreza. De otro modo no se podrá tener una película completa sobre este tema y pondrá en peligro la implementación de una estrategia efectiva de desarrollo.

2.5 Globalización, políticas económicas y empleo

Durante las últimas décadas se han producido cambios fundamentales de gran alcance en la economía mundial los cuales han tenido un impacto profundo en la situación del empleo a nivel global. La vida de las mujeres y de los hombres se ha transformado de muchas maneras durante este período. Dos aspectos fundamentales de esta transformación son: (1) la intensa y creciente integración global a nivel económico, social y cultural (ej. el proceso de “globalización”), la cual se refleja en fenómenos tales como el aumento del comercio internacional;⁶ y (2) el cambio de orientación de las políticas hacia los mercados libres, la privatización, la reducción del rol del Estado y un enfoque relativamente estrecho en cuanto a la reducción de la inflación. Estas dos tendencias se refuerzan mutuamente. Por ejemplo, con frecuencia las políticas de liberalización y estabilización macroeconómica se justifican por considerarse que son ajustes necesarios para el proceso de integración global. Al mismo tiempo, la desregulación y la privatización muchas veces facilitan la integración de los mercados a través de las fronteras nacionales.

El resto de este informe se enfocará en la forma en que estos cambios tienen un impacto en el empleo y la pobreza de mujeres y hombres. Se examinarán en mayor detalle algunas políticas específicas, incluyendo la política monetaria, la política comercial, los regímenes de tasa de cambio y la política fiscal. Las dinámicas de género son el eje de todo este análisis. El que los hogares se mantengan fuera de una situación de pobreza en este ambiente global cambiante puede depender de que las mujeres participen en la fuerza de trabajo y que tengan acceso a un empleo decente remunerado. Tal como se dijo anteriormente, la

⁶ El enfoque de este estudio es en la globalización económica. Los aspectos sociales y culturales de la globalización generalmente son más difíciles de cuantificar que las dimensiones económicas y muchas veces son erróneamente considerados menos importantes.

participación de las mujeres en la fuerza de trabajo ha ido aumentando en casi todas partes del mundo, lo que constituye un proceso que se denomina “feminización del trabajo”. No obstante, estos cambios globales tienen un impacto importantísimo en la forma en que se asigna tanto el tiempo para el trabajo como los recursos económicos en el hogar. Es más, las oportunidades de empleo están distribuidas desigualmente ya que las mujeres se concentran en trabajos remunerados de menor calidad y más precarios. Todos estos factores en conjunto tienen enormes implicaciones en términos de la vulnerabilidad de los hogares, el riesgo de pobreza y el logro de un desarrollo humano sustentable. Por lo tanto, el análisis que se hace en este informe incorporará una perspectiva de género cuando se interpreten las formas en que los cambios en las políticas globales afectan el empleo y la pobreza.

3. Tendencias del empleo y de la fuerza de trabajo

3.1 Participación en la fuerza de trabajo

Durante las últimas décadas en muchísimos países una de las transformaciones más significativas de la situación del empleo ha sido el dramático aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. Este incremento, en comparación con la participación de los hombres, es una tendencia ampliamente reconocida tanto en los países desarrollados como en aquellos en vías de desarrollo (ILO, 2004b; Blau, Ferber y Winkler, 2002; Tzannatos, 1999; Horton, 1999; Çagatay y Özler, 1995; Goldin, 1994). El impacto de este cambio de la participación total en la fuerza de trabajo, incluidos hombres y mujeres, es ambiguo. Esto se debe a que en muchas partes del mundo las tasas de participación de los hombres en la fuerza de trabajo han ido disminuyendo mientras que las tasas de las mujeres han ido en aumento.

El cuadro 2 presenta estimados y proyecciones en cuanto a este tema por regiones geográficas en general, desde 1989 hasta 2010.⁷ Los datos se han obtenido de los Estimados y Proyecciones de la Población Económicamente Activa (*Economically Active Population Estimates and Projections* – EAPEA, Versión 5) de la OIT. De acuerdo a estos estimados, las tasas de participación de los hombres en la fuerza de trabajo han disminuido en casi todas las regiones. La medida en que han aumentado las tasas de participación de las mujeres varía de manera significativa. Durante los últimos 20 años éstas han mantenido su tendencia histórica y han aumentado significativamente en las Américas y en Europa Occidental. África sub-sahariana, el sudeste de Asia y Asia del este han experimentado aumentos más moderados en la participación de las mujeres durante el mismo período.⁸

De acuerdo a estos cálculos, las tasas de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo han disminuido en algunas regiones. Luego del colapso de la Unión Soviética la participación, tanto de mujeres como de hombres, en Europa del Este parece haber disminuido de manera importante; anterior a esto las tasas de participación de las mujeres en Europa del Este estaban entre las más altas del mundo. Asimismo, las tasas de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo parecen haber disminuido en el sur de Asia.⁹

Si definimos la “feminización del trabajo” como una situación en que la proporción de la tasa de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, en comparación con los aumentos de la participación de los hombres en la fuerza de trabajo en el tiempo, se podría decir que todas las regiones que se presentan en el

⁷ Las cifras para los años 1980, 1990 y 2000 son estimados de las tasas actuales de participación en la fuerza de trabajo. Las cifras para 2010 representan las proyecciones de las futuras tasas de participación.

⁸ En algunos países y regiones existe evidencia de un aumento más temprano en la participación de las mujeres en la fuerza laboral, ocurrido antes de los años 80. Sin embargo, los cambios en la forma en que se generan los estimados históricos de las tasas de participación en la fuerza de trabajo hace que la comparación entre datos anteriores y los más recientes estimativos de OIT sea más problemática.

⁹ Existe preocupación en cuanto a que la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo puede que no sea medida con precisión en los países del sur de Asia. Si esto fuese cierto, un mal conteo hace que las comparaciones entre regiones no sea confiable.

cuadro 2, a excepción solamente del sur de Asia, han experimentado una feminización del trabajo desde los años 80.¹⁰

Existen muchos factores que explican el aumento en la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo: el aumento en la educación de las mujeres, la disminución de la fertilidad, la creciente urbanización, los cambios en la composición sectorial de la producción y el cambio de las normas de género. Tal como se mencionó anteriormente, el rendimiento económico también puede afectar la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. Cuando los recursos del hogar son reducidos las mujeres con frecuencia trabajan más tiempo en actividades que generan ingresos. La caída en los ingresos reales per cápita en muchos países del África sub-sahariana durante los años 80 y 90 puede ser una explicación parcial del motivo por el cual las tasas de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo en esta región se mantienen entre las más altas del mundo.

¹⁰ Este uso de la “feminización del trabajo” difiere un tanto de la forma en que se utiliza este término en otros contextos. Véase Standing (1989) y Vosko (2002).

Cuadro 2
Tasas de participación en la fuerza de trabajo, diferenciadas por sexo,
1980-2010
(en porcentajes, H=Hombres y M=Mujeres)

<i>Región</i>		<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2010 (Proyección)</i>
<i>América Latina y el Caribe</i>	TOTAL	57.5%	61.3%	62.2%	65.9%
	H	82.1%	82.4%	80.3%	78.1%
	M	33.4%	41.0%	44.9%	54.3%
<i>Norteamérica</i>	TOTAL	63.8%	66.2%	66.6%	65.7%
	H	77.4%	75.9%	74.2%	71.8%
	M	51.0%	57.1%	59.4%	59.9%
<i>Europa</i>	TOTAL	61.6%	60.6%	57.4%	57.4%
	H	74.7%	71.7%	66.5%	64.7%
	M	50.0%	50.7%	49.3%	50.9%
<i>- Europa del Este</i>	TOTAL	68.3%	65.7%	58.3%	57.9%
	H	77.1%	74.1%	65.9%	65.1%
	M	60.9%	58.4%	51.8%	51.8%
<i>- Europa Oeste</i>	TOTAL	56.6%	57.0%	56.8%	57.1%
	H	73.0%	70.0%	66.8%	64.4%
	M	41.6%	44.9%	47.5%	50.2%
<i>Africa</i>	TOTAL	69.3%	70.1%	69.0%	68.8%
	H	84.5%	84.9%	84.1%	83.5%
	M	54.5%	55.7%	54.2%	54.2%
<i>- Africa Sub-sahariana</i>	TOTAL	78.8%	79.5%	79.6%	80.8%
	H	86.0%	85.6%	86.5%	85.8%
	M	71.7%	73.5%	73.0%	76.0%
<i>Asia</i>	TOTAL	71.2%	70.1%	67.9%	66.4%
	H	85.4%	83.7%	82.5%	80.8%
	M	56.4%	55.9%	52.9%	51.6%
<i>- Este de Asia (a excepción de China)</i>	TOTAL	62.8%	63.2%	62.3%	59.6%
	H	79.0%	77.1%	75.9%	71.4%
	M	47.2%	49.7%	49.2%	48.4%
<i>- Sudeste Asiático</i>	TOTAL	70.8%	70.8%	70.1%	71.1%
	H	83.6%	83.1%	82.9%	82.7%
	M	56.5%	58.8%	57.6%	59.8%
<i>- Sur de Asia</i>	TOTAL	65.8%	62.8%	60.1%	59.8%
	H	85.7%	84.4%	82.6%	81.2%
	M	44.7%	40.0%	36.6%	37.6%
<i>MUNDIAL</i>	TOTAL	67.9%	67.7%	66.2%	65.5%
	H	83.0%	81.7%	80.3%	78.9%
	M	52.9%	53.7%	52.2%	52.1%

Fuente: EAPEA, Versión 5, OIT.

3.2 Empleo y desempleo

Comúnmente se utilizan diversos indicadores para evaluar las tendencias en las oportunidades de empleo. Cada medición tiene sus propias limitaciones. La tasa de desempleo es, probablemente, la medida más utilizada, especialmente en las economías desarrolladas. Sin embargo, la tasa de desempleo es sensible a las variaciones en términos de la definición de quienes están empleados, quienes están desempleados y quienes están dentro o fuera de la fuerza de trabajo. Por ejemplo, la tasa de desempleo disminuirá cuando aumente el número de trabajadores desanimados. Los trabajadores desanimados –una categoría en la que

muchas veces caen las mujeres— son los individuos que han dejado de buscar empleo debido a una falta sostenida de oportunidades. Es por esto que muchos analistas prefieren utilizar la proporción de empleo en relación a la población total como indicador de las tendencias de las oportunidades de empleo. Es importante subrayar que ninguna medida capta adecuadamente la dimensión del subempleo entre las personas empleadas, lo que es, probablemente, el asunto más importante en lo que respecta al empleo en los países en vías de desarrollo que tienen una gran proporción de empleo informal.¹¹

Durante la última década, el crecimiento del empleo en la mayor parte de las regiones del mundo no ha mantenido el mismo ritmo que el crecimiento de la población o del aumento de la fuerza de trabajo. El cuadro 3 ilustra estas tendencias generales desde 1993 hasta 2003. La proporción empleo/población a nivel global cayó de 63.3% a 62.5% durante ese período, lo que indica que el crecimiento del empleo no mantuvo el ritmo del crecimiento de la población. Los diferentes grupos de países exhiben tendencias distintas. Por ejemplo, la proporción empleo/población aumentó en el África sub-sahariana, el Medio Oriente, África del Norte y en los países de altos ingresos. Sin embargo, la proporción permaneció igual, o bien disminuyó, en todas las otras agrupaciones de países.

Con la disminución de la proporción de empleo con respecto a la población, no es de sorprender que las tasas de desempleo oficial hayan aumentado en la mayoría de las regiones. Las tasas de desempleo cayeron considerablemente sólo en los países de altos ingresos desde 1993 a 2003. La OIT estima que en 2003 aproximadamente 186 millones de personas no tenían trabajo, lo que representa el nivel más alto registrado nunca (OIT, 2004a). De los 186 millones de desempleados, 108 millones (58%) eran hombres y 78 millones (42%) eran mujeres.

Si el empleo aumenta a la misma tasa que el PIB, la tasa de desempleo no debe aumentar, siempre y cuando la tasa de crecimiento económico sea igual o mayor que la combinación de las tasas de crecimiento de la productividad y de la fuerza de trabajo. En el cuadro 3 esta regla de oro se mantiene para todos los grupos de países a excepción de las economías de transición. Desde 1993 hasta 2003 estas economías experimentaron su mayor caída en la proporción empleo/población y tuvieron el porcentaje más alto de aumento en la tasa de desempleo. El hecho que las tasas de desempleo aumentaran en otras agrupaciones de países en las cuales el crecimiento económico excedió la combinación de crecimiento de las tasas de la fuerza de trabajo y de productividad, es indicativo que el crecimiento del empleo se ha quedado atrás con respecto al crecimiento económico. Este patrón es consistente con la disminución de la intensidad en empleo del crecimiento que se analizó anteriormente.

El empleo de las mujeres ha ido creciendo como proporción del total del empleo. Esta tendencia es igual al patrón observado en la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. El gráfico 3 muestra el empleo de las mujeres como un

¹¹ Las personas empleadas que enfrentan una demanda inadecuada del trabajo que ellos hacen se consideran ya sea directa o indirectamente “subempleados”. Por ejemplo, los trabajadores empleados que desearían trabajar más horas a la semana estarían subempleados.

porcentaje del empleo de los hombres en cinco países desde 1970 hasta 2002.¹² La recolección de datos y las metodologías de las encuestas difieren entre estos países. Por lo tanto, debemos evitar hacer comparaciones directas de los porcentajes entre los países y, en su lugar, debemos enfocarnos en las tendencias comunes. En una variedad de medidas, el empleo de las mujeres ha ido aumentando más rápido que el de los hombres. Esta tendencia es general y no se limita a los países que se mencionan en el gráfico 3 solamente. Otros estudios también muestran que la brecha entre la proporción de empleo de las mujeres y la proporción de empleo de los hombres se está estrechando (OCDE, 2002).

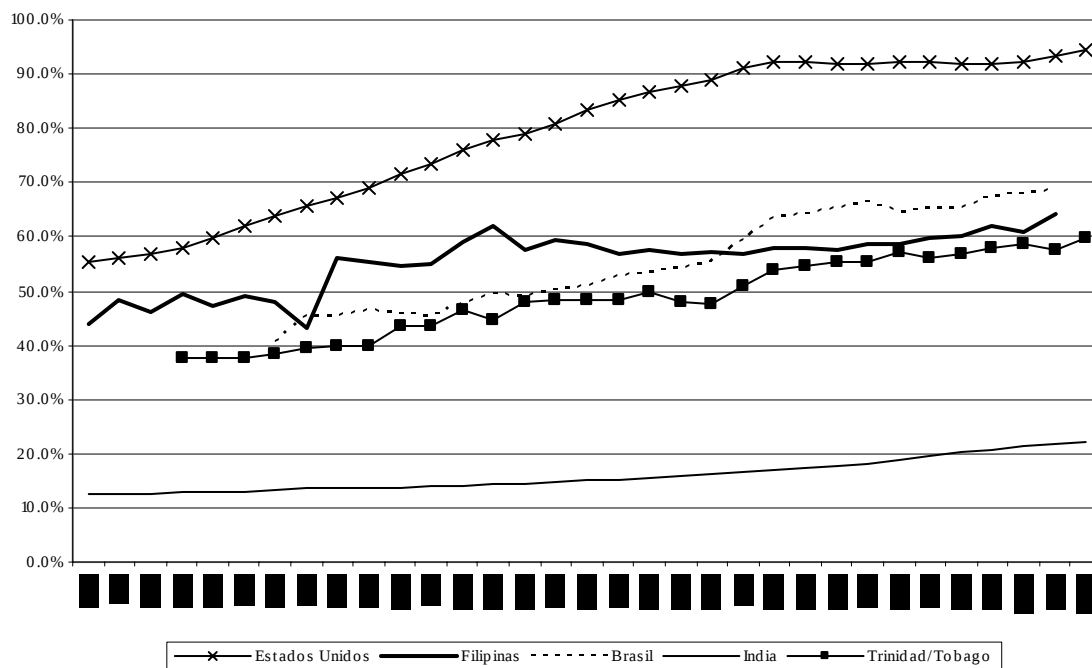
¹² Estos países ilustran las tendencias más amplias. Muchos países no fueron incluidos en el gráfico para evitar el abarrotamiento y mejorar la lectura.

Cuadro 3
Estadísticas seleccionadas sobre empleo y productividad en diferentes regiones y a nivel mundial

Región Geográfica Tipo de economías	Empleo - Proporción de Población		Cambio en el Empleo Proporción de Población	Crecimiento Anual de la Fuerza de Trabajo	Crecimiento Anual de la Producción	Crecimiento Anual de PIB	Cambio en la Tasa de Desempleo
	1993	2003	1993-2003	1993-2003	1993-2003	1993-2003	1993-2003
<i>América Latina y el Caribe</i>	59.3%	59.3%	0.0%	1.8%	1.0%	3.5%	+1.1
<i>África Sub-sahariana</i>	65.6%	66.0%	0.4%	2.8%	-0.2%	2.9%	-0.1
<i>Medio Oriente y Norte de África</i>	45.4%	46.4%	1.0%	3.3%	0.1%	3.5%	+0.1
<i>Este de Asia</i>	78.1%	76.6%	-1.5%	1.3%	5.8%	8.3%	+0.9
<i>Sudeste Asiático</i>	68.0%	67.1%	-0.9%	2.4%	2.0%	4.4%	+2.4
<i>Sur de Asia</i>	57.0%	57.0%	0.0%	2.3%	3.3%	5.5%	+0.0
<i>Economías de transición</i>	58.8%	53.5%	-5.3%	-0.1%	2.3%	0.2%	+3.1
<i>Economías de altos ingresos</i>	55.4%	56.1%	0.7%	0.8%	1.4%	2.5%	-1.2
MUNDO	63.3%	62.5%	-0.8%	1.8%	1.0%	3.5%	+0.6

Fuente: OIT (2004c), p. 27.

Gráfico 3
Proporción del empleo de las mujeres comparado con el empleo de los
hombres, países seleccionados, 1970-2003
(porcentajes)



Fuente: OIT, Base de datos LABORSTA (laborsta.ilo.org).

Las tasas de desempleo de las mujeres generalmente son mayores que las de los hombres (cuadro 4). Sin embargo, durante la última década las tasas de desempleo de las mujeres han sido notablemente más estables en muchos países del mundo, a excepción de los países del sur de Asia y en las economías de transición (OIT, 2004b).¹³ Esto sugiere que en esas partes del mundo en que las tasas de desempleo de las mujeres se han mantenido estables, el empleo de las mujeres ha aumentado proporcionalmente al crecimiento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. A escala global, la tasa de desempleo de las mujeres ha crecido desde aproximadamente 5,8% en 1993 a 6,4% en 2003, sin embargo, esto es similar al aumento de la tasa de desempleo de los hombres durante el mismo período de tiempo – de 5,5% a 6,1% (OIT, 2004b).¹⁴

¹³ Asia del Sur y las economías de transición también experimentaron un descenso en la tasa de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo desde los años 80 (OIT, 2004b).

¹⁴ De acuerdo a estimaciones de la OIT, la tasa de desempleo global, incluida tanto hombres como mujeres, creció de un 5,6% en 1993 a 6,2% en el 2003 (OIT, 2004a).

Cuadro 4
Tasas de desempleo diferenciadas por sexo, 2003
(porcentajes)

	Mujeres	Hombres	Total
<i>América Latina y el Caribe</i>	10.1	6.7	8.0
<i>África Sub-Sahariana</i>	9.6	11.8	10.9
<i>Medio Oriente y Norte de África</i>	16.5	10.6	12.2
<i>Este de Asia</i>	2.7	3.7	3.3
<i>Sudeste Asiático</i>	6.9	5.9	6.3
<i>Sur de Asia</i>	6.2	4.3	4.2
<i>Economías de transición</i>	9.2	9.2	9.2
<i>Economías de altos ingresos</i>	7.0	6.7	6.8
MUNDIAL	6.4	6.1	6.2

Fuente: OIT (2004b).

Aunque el empleo de las mujeres parece estar creciendo más o menos proporcionalmente al crecimiento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, en muchas partes del mundo las tasas de desempleo no dicen nada sobre el tipo de empleo que tienen. A nivel global el empleo de las mujeres ha crecido en todos los sectores productivos – agricultura, manufacturas y servicios – con un especial aumento en el sector servicios (Mehra y Gammage, 1999).¹⁵ Las mujeres también han irrumpido en ocupaciones que tradicionalmente habían sido dominadas por los hombres. Estas tendencias no se restringen a los países de altos ingresos. También existe alguna evidencia en cuanto a la movilidad ocupacional en países de medianos ingresos (Horton, 1999). Sin embargo, en todo el mundo el empleo formal e informal sigue estando segmentado por sexo (Chen y otros, 2005; OCDE, 2002; Tzannatos, 1999; Elson, 1996). Muchas veces las mujeres se concentran en formas de empleo de menores ingresos y menos estables. En los países en vías de desarrollo, en particular, es menos probable que las mujeres sean trabajadoras asalariadas o jornaleras que los hombres (Chen y otros., 2005; ILO, 2004b). En las economías desarrolladas es mucho más probable que las mujeres trabajen a tiempo parcial o en trabajos no tradicionales (OCDE, 2002). Por lo tanto, el crecimiento del empleo en las mujeres ha estado determinado por la segmentación de los mercados de trabajo.

El aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo ha ocurrido en momentos en que la naturaleza del empleo ha sufrido transformaciones significativas (Standing, 1999a). Tal como se dijo anteriormente, en muchos países del mundo el crecimiento ha sido más lento durante las últimas décadas. Al mismo tiempo, la cantidad de nuevas oportunidades de empleo que los sectores

¹⁵ Esto es efectivo en la mayoría de las regiones del mundo y existen muy pocas excepciones. Por ejemplo, Mehra y Grammage (1999) muestra un descenso modesto en la proporción de empleo en el sector agricultura de las mujeres en Medio Oriente y en las economías de transición. Además, estas cifras sugieren que la proporción de empleo en el sector manufacturas por parte de las mujeres también bajó un poco en Medio Oriente.

industriales tradicionales son capaces de generar – con su potencial de ganancias más altas –, en general, ha disminuido. Las mujeres han estado entrando a la fuerza de trabajo en momentos en que la cantidad de oportunidades de empleo de calidad ha ido descendiendo en muchas regiones del mundo. En la mayoría de los casos, estas mujeres no están uniéndose a las filas de los abiertamente desempleados. Por el contrario, muchas trabajan en el sector informal en actividades precarias y de baja productividad.

Antes de revisar los patrones del empleo formal e informal es conveniente anotar que no todas las mujeres han sido marginadas del mercado laboral durante este período de reestructuraciones económicas. Hoy en día las mujeres tienen oportunidades de empleo que a una generación atrás les habrían estado vedadas. En muchas regiones una mejor educación, los hogares más pequeños, las nuevas oportunidades y los cambios que han ocurrido en las normas de género han reducido, aunque no eliminado, las desigualdades económicas de género. Al mismo tiempo, no todas las mujeres tienen la posibilidad de aprovechar estas oportunidades. Por lo tanto, se esperan crecientes desigualdades entre las mujeres trabajadoras, tal y como lo muestran las evidencias en cuanto al crecimiento de las desigualdades entre los trabajadores en general.¹⁶ En el análisis sobre el empleo, la pobreza y las políticas económicas es importante tener en mente las desigualdades que existen entre mujeres y entre hombres, y no sólo las que existen entre mujeres y hombres.

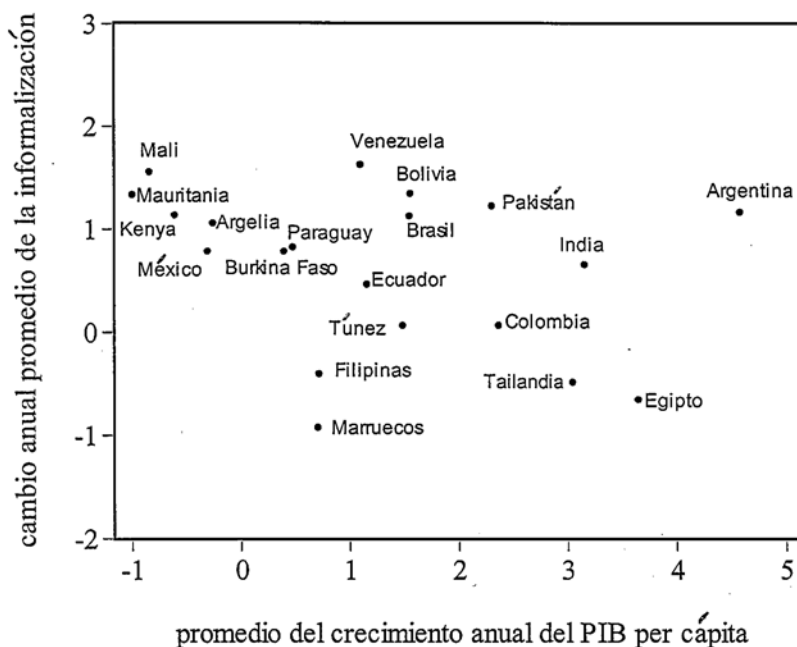
3.3 Empleo informal

El empleo informal se refiere al empleo que tiene lugar fuera de un ambiente legal, regulado y formal o que no proporciona a los trabajadores una protección social mínima. Tal como se vio anteriormente, las investigaciones sugieren que durante las últimas décadas el empleo informal ha crecido en muchos países (Heintz y Pollin, 2003; ILO, 2002a; Benería, 2001; Castells y Portes, 1989). Sin embargo, sólo en un puñado de países existen estadísticas confiables y consistentes para contabilizar el empleo informal en el tiempo y estas abarcan un período limitado de tiempo. Esto hace que sea muy difícil generalizar en cuanto a la dirección y la velocidad de la informalización.

En el gráfico 5 se presenta un diagrama de dispersión de los cambios en la informalización – medidos como empleo informal y expresados como un porcentaje del total del empleo – y un promedio de las tasas de crecimiento del PIB per cápita de un grupo de países para los cuales existen cálculos en el tiempo. Estos estimados utilizan una medida imperfecta del empleo informal. Se asume que el empleo informal es igual a la diferencia entre los datos a nivel hogar del total del empleo estimado (ej. encuesta de la fuerza de trabajo o un censo de población) y el total del empleo estimado mediante una encuesta de firmas registradas o de un censo económico. Esto proporciona un estimativo aproximado de cómo el empleo informal ha cambiado a través del tiempo – generalmente desde los años 80 hasta los 90. Casi todos los países que se incluyen en el gráfico 5 experimentaron un crecimiento de la informalización. Más aún, con base a

¹⁶ McCrate (2000) documenta las crecientes desigualdades de clase entre las mujeres en los Estados Unidos.

Gráfico 4.
Tasa promedio del crecimiento del PIB per cápita
y cambios anuales en la informalización



Fuente: Heintz y Pollin (2003).

estos estimativos, la informalización ha aumentado en los países que han experimentado considerables tasas de crecimiento del PIB per cápita.

Las tendencias que se muestran en el gráfico 4, si fuesen precisas, son significativas. Una suposición común es que el empleo informal es ocasionado por el subdesarrollo o por un bajo rendimiento económico. Si esto fuese cierto, la informalización debería disminuir con el crecimiento económico y el desarrollo. Estos patrones sugieren que el empleo informal ha ido creciendo más rápidamente que el empleo formal, aún en países con fuertes tasas de crecimiento. En otras palabras, el crecimiento no es la única variable importante. El tipo de crecimiento también es un asunto significativo.

No obstante, este asunto no deja de ser importante cuando se desea determinar cuan rápidamente aumenta el empleo informal. Tal como lo sugiere el gráfico 4, la relación general entre la tasa de crecimiento del PIB per cápita y los cambios en el nivel de informalización es negativo (Heintz y Pollin, 2003). Esto significa que las tasas más altas de crecimiento están asociadas a menores aumentos en las tasas de informalización.¹⁷ A niveles muy altos de crecimiento la informalización puede disminuir.

¹⁷ La dirección de la causación es un asunto difícil de resolver con los datos disponibles. Esto plantea si la dirección de la causación va desde el crecimiento económico a la informalización o viceversa.

Aunque existen limitaciones a lo que se puede decir en cuanto a los cambios en la informalización en el tiempo se sabe mucho más sobre los patrones del empleo informal tal y como son hoy. En el gráfico 5 se presentan estimativos del empleo informal no agrícola como un porcentaje del empleo total no agrícola para una gama de países en diferentes regiones del mundo.¹⁸ Lo que llama la atención de los estimativos del gráfico 5 es cuán significativo es el empleo informal para los países en vías de desarrollo. En muchos casos el empleo informal representa la mayoría del empleo no agrícola. Es más, el empleo informal muchas veces representa una proporción mayor del empleo no agrícola de las mujeres que el de los hombres (Chen y otros, 2005; OIT, 2002b).¹⁹ El gráfico 5 también sugiere que la importancia relativa del empleo informal desciende a medida que el PIB per cápita aumenta, aunque esta relación no es perfecta.

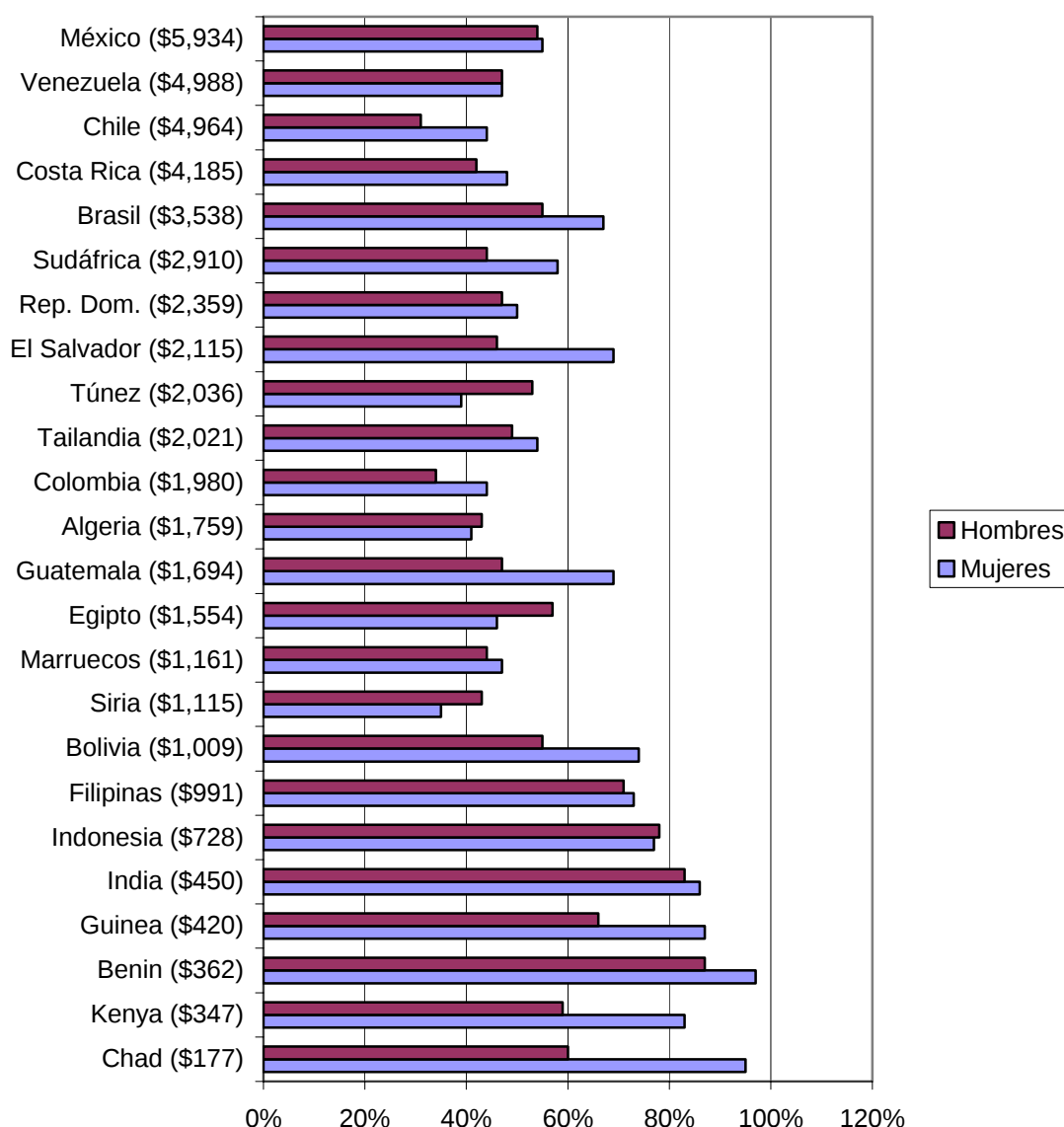
Recientes adelantos en las encuestas a hogares (ej. encuestas sobre la fuerza de trabajo y encuestas de estándar de vida) en algunos países permiten analizar el empleo informal en mayor detalle. Al utilizar datos más detallados el empleo informal se puede medir directamente, aunque aún pueden existir algunas brechas. Es más, los datos resaltan las diferencias en las diversas formas de empleo informal. A menudo se asume que el empleo informal representa un residuo no diferenciado – en otras palabras, que aquellas personas que no encuentran trabajo en la economía formal son automáticamente empleadas en el sector informal. Esta conceptualización esconde la heterogeneidad que existe entre los trabajadores informales.

Una reciente publicación de UNIFEM, *Progreso de las mujeres en el mundo 2005: Mujeres, trabajo y pobreza* (Chen y otros, 2005) presenta un nuevo análisis sobre el empleo informal que explora estos detalles, incluyendo la posible segmentación dentro de la fuerza de trabajo informal misma. En especial, el informe examina las diferencias del empleo por sexo y la categoría del empleo tanto en la economía formal como en la informal. Basado en este estudio el cuadro 5 presenta datos sobre la distribución del empleo informal por categoría de empleo, sector (agrícola y no agrícola) y sexo en seis países en vías de desarrollo – Costa Rica, Egipto, El Salvador, Ghana, India y Sudáfrica.

¹⁸ Los estimativos para la mayoría de los países incluidos en el gráfico 5 se basan en las diferencias en el empleo total no agrícola medidos con los datos a nivel hogar y el empleo no agrícola calculados por las encuestas a empresas registradas. Para India, Kenya, México, Túnez y Sudáfrica estos estimativos fueron refinados mediante el uso de datos de encuestas adicionales sobre el empleo en las empresas informales (véase OIT, 2002b). Nótese que algunas formas de empleo informal pueden haberse excluido de estos estimados –ej. mano de obra no remunerada en las empresas familiares– dependiendo de la cobertura de las encuestas utilizada para desarrollar estos estimados.

¹⁹ En los países industrializados de altos ingresos las mujeres están representadas de forma desproporcionada en las formas de empleo asalariado no estándar y más precarios. Por ejemplo, el empleo a tiempo parcial representa una proporción mucho mayor del empleo de mujeres que de hombres en los países de la OCDE (OCDE, 2002, p. 69). Sin embargo, se debe anotar que no todos los trabajos a tiempo parcial son informales. En algunos países, como por ejemplo Suecia, la protección social incluye a los trabajadores a tiempo parcial.

Gráfico 5
Estimativos del empleo informal no agrícola como porcentaje
del total del empleo no agrícola, 1994-2000
(PIB per cápita, 2000, en paréntesis)



Fuente: OIT (2002b) e Indicadores del Desarrollo Mundial 2005, Washington, D.C.: Banco Mundial

De acuerdo con estos estimados las mujeres y los hombres se concentran en diferentes tipos de empleo informal. Por ejemplo, los trabajadores domésticos y los trabajadores no remunerados que trabajan en empresas familiares representan una mayor proporción del empleo informal de las mujeres que de los hombres. En cambio, el empleo informal remunerado representa una mayor proporción del empleo informal de los hombres que de las mujeres.²⁰ En cuatro de los seis países de la lista del cuadro 5 el empleo no agrícola independiente incluye una mayor proporción de empleo informal de mujeres en comparación con el de hombres, pero el empleo agrícola informal representa una mayor proporción de empleo

²⁰ La única excepción en el cuadro 4 es el empleo agrícola remunerado en India.

informal en los hombres. En cuanto a las dos excepciones – Egipto e India – la fuente de empleo más significativa para las mujeres es el trabajo no remunerado en empresas familiares, con frecuencia en el sector agrícola.

En general, en los tipos de empleo informal en que se concentran las mujeres – como trabajadoras no agrícolas independientes, trabajadoras domésticas y trabajadoras no remuneradas en empresas familiares– registran menores ingresos por hora y un alto riesgo de pobreza en comparación con los tipos de empleo informal en que generalmente trabajan los hombres – un ejemplo es el empleo informal asalariado (Chen y otros, 2005).

El empleo agrícola informal no muestra un patrón consistente de segmentación por sexo en los países aquí considerados. El empleo agrícola es especialmente importante para entender los vínculos entre empleo y pobreza ya que los ingresos de los trabajadores agrícolas informales son los más bajos y los de mayor riesgo de pobreza. En varios de los países incluidos en el cuadro 5, el empleo informal en el sector agrícola representa una proporción mayor de empleo de hombres que de mujeres. Sin embargo, en algunos países ha ocurrido una “feminización de la agricultura” (UNRISD, 2005; Deere, 2005; Mehra y Gammage, 1999). Por ejemplo en India, a medida que los hombres dejaron la agricultura por otras ocupaciones, las mujeres empezaron a ser parte de una creciente proporción del trabajo agrícola (UNRISD, 2005).

En Latinoamérica las mujeres a menudo han asumido la responsabilidad primaria de la producción minifundista cuando los hombres han dejado el hogar para unirse a la mano de obra migrante (Deere, 2005; Mehra y Gammage, 1999).

Aún en aquellos países en que los hombres están desproporcionadamente representados en el empleo agrícola, una significativa cantidad de mujeres también están empleadas en este sector, con frecuencia como trabajadoras por cuenta propia o como trabajadoras no remuneradas en predios agrícolas familiares. Asimismo, es importante reconocer la creciente importancia del empleo rural no agrícola como una forma de diversificar las estrategias para ganarse la vida (Lanjouw y Lanjouw, 2001). Las actividades rurales no agrícolas pueden ser una fuente especialmente significativa de ingresos del empleo para las mujeres (Deere, 2005).

A pesar de reciente perfeccionamiento de los datos sobre empleo informal nuestros conocimientos sobre el empleo total siguen siendo incompletos. En las encuestas sobre la fuerza de trabajo raras veces se captan algunas categorías del empleo informal – especialmente aquellos relacionados con los trabajadores fuera del lugar de trabajo del sector industrial y el empleo desde el hogar (Chen, Sebstad y O’Connell, 1999). Estas actividades pueden ser una importante fuente de empleo para las mujeres pero, con frecuencia, son mal remunerados y altamente precarios (Chen y otros, 2005). Además, actualmente sólo existe información detallada sobre el empleo informal a nivel hogar para un número limitado de países. Es especialmente difícil encontrar información comparable para varios años, lo que hace que cualquier análisis sobre el impacto de la selección de las políticas dirigidas a los trabajadores informales sea muy difícil o imposible. Por lo tanto, debe entenderse que para llegar a comprender mejor los

efectos de las políticas económicas para todas las formas de empleo, tanto de hombres como de mujeres, es un proyecto de largo aliento que necesariamente debe incluir nuevas fuentes de información y una permanente investigación.

Cuadro 5
Proporción del empleo informal de mujeres y hombres por categoría de empleo
(porcentajes)

		No-agrícola					Agrícola			
		<i>Empleador</i>	<i>Cuenta Propia</i>	<i>Trabajo Asalariado</i>	<i>Doméstico</i>	<i>Familiar No-Remunerado</i>	<i>Empleador</i>	<i>Cuenta Propia</i>	<i>Trabajo Asalariado</i>	<i>Doméstico</i>
Costa Rica	M	8.0	37.4	20.2	24.9	6.0	0.6	1.0	0.6	0.0
	H	14.5	26.6	25.7	0.9	1.4	4.5	10.7	12.7	0.2
Egipto	M	0.4	3.9	6.2	n.a.	2.6	0.2	0.3	1.8	n.a.
	H	2.8	6.8	45.1	n.a.	4.5	11.3	4.4	15.4	n.a.
El Salvador	M	3.4	51.6	16.1	14.2	9.8	0.1	1.0	2.3	n.a.
	H	5.4	18.9	33.9	1.3	2.9	2.0	13.9	15.9	n.a.
Ghana	M	n.a.	39.0	4.6	n.a.	2.7	n.a.	33.1	0.3	n.a.
	H	n.a.	16.4	14.7	n.a.	1.4	n.a.	55.3	2.7	n.a.
India	M	0.0	6.3	8.0	n.a.	5.6	0.0	10.7	35.0	n.a.
	H	0.6	18.6	15.9	n.a.	3.7	0.1	24.0	25.6	n.a.
Sudáfrica	M	3.0	16.2	43.0	25.6	1.6	1.4	2.0	7.1	n.a.
	H	6.3	9.5	57.8	1.2	0.7	1.9	2.6	19.8	n.a.

n.a. indica que no existían datos disponibles o que las observaciones eran insuficientes para hacer cálculos estadísticamente significativos.

Fuente: Chen y otros (2005).

3.4 Salarios e ingresos del empleo

El ingreso es el indicador más importante para determinar la calidad de las oportunidades de empleo. Aunque las personas pueden tener una variedad de razones para obtener un trabajo remunerado, ganar un ingreso es una de las más importantes. La mayoría de los hogares en todo el mundo se ganan el sustento mediante alguna forma de empleo. Por lo tanto el ingreso del empleo también es un factor importante que determina la categoría de pobreza por ingresos de los hogares. Aún cuando tengamos una visión general de la pobreza –que haga énfasis en las capacidades y libertades individuales y no solamente en el ingreso (Sen, 1999)– los ingresos del empleo continúan siendo un importante medio para lograr la meta final, cual es reducir la pobreza.

Los salarios y los ingresos del empleo varían enormemente entre los países. Las diferencias en la productividad laboral explican una gran parte de las variaciones que se observan en los ingresos del empleo –tanto entre países y a través del tiempo. La relación entre ingresos más altos y aumento de la productividad laboral está bien establecida (OIT, 2004c; Rama, 2002a; Rodrik, 1999; Trefler, 1993). Por lo tanto, un aumento de la productividad laboral a largo plazo es necesario aunque no suficiente para lograr aumentos sostenibles en los ingresos reales del empleo. Por ejemplo, es posible que los trabajadores en ambientes altamente competitivos no obtengan una parte de los beneficios del aumento de la productividad. Y, por el contrario, estos beneficios se obtienen en otros lugares en forma de precios al consumidor o de mayores ganancias. En estos casos, y en otros similares, las ganancias de productividad no se traducen en mejores ingresos del empleo. Sin embargo, si no se produce un aumento de la productividad laboral promedio no se obtendrán aumentos sostenibles de los ingresos reales promedio.

¿Han aumentado los ingresos durante las recientes décadas? Esta pregunta tiene muchas respuestas dependiendo del país, el sector, el tipo de empleo y las características del trabajador. En términos de empleo asalariado total a escala global, Rama (2002a) descubrió que, en promedio, los ingresos reales (expresados en dólares estadounidenses) fueron aumentando desde los años 80 hasta los 90.²¹ No obstante, existen diferencias entre los países y las regiones. Un estudio reciente de la OIT, el cual utilizó datos similares a los de Rama (2002a), encontró que, en promedio, los salarios reales aumentaron tanto en los países en vías de desarrollo como en los países desarrollados, pero el aumento fue significativamente mayor en las economías desarrolladas (Majad, 2004). Las diferencias son aún mayores cuando se comparan las experiencias entre países. Por ejemplo, desde 1990 a 2002 el sector manufacturero de Corea del Sur experimentó aumentos del salario real y en el crecimiento de la productividad (OIT, 2004c, p. 40). Por el contrario, en India los salarios reales en el sector manufacturero han bajado significativamente desde 1980 a pesar de un continuo crecimiento de la productividad (OIT, 2004c, p. 53).

²¹ Rama (2002a) utiliza datos recolectados por Freeman y Oostendorp (2000), el cual se basa en la encuesta de sueldos de OIT “October Inquiry”.

Al enfocarnos en los salarios promedio se eclipsa una dinámica importante que se ha observado en los mercados laborales alrededor del mundo –la creciente desigualdad en los salarios, especialmente entre aquellos trabajadores altamente calificados y los menos calificados. Más específicamente, los salarios promedio pueden aumentar aún cuando los ingresos de los trabajadores de sueldos bajos se estanquen o disminuyan. En los últimos años se ha detectado una creciente desigualdad de salarios en muchos países y regiones, tanto desarrollados como en vías de desarrollo (Majid, 2004; Mishel, Bernstein y Boushey, 2003; Rueda y Pontusson, 2000; Wood, 1997). Cuando aumenta la desigualdad en materia de salarios, los cambios en las remuneraciones reales promedio no serán un buen indicador de las tendencias generales en términos de la calidad del empleo si es que nuestro interés es descubrir los vínculos entre las tendencias del empleo y la pobreza.

Asimismo, un enfoque estrecho en cuanto al empleo asalariado, específicamente del empleo asalariado formal, excluye los cambios en las remuneraciones relacionadas con el creciente empleo informal y la cambiante composición del empleo. Los análisis de las tendencias en los salarios reales promedio y de la desigualdad salarial se limitan a examinar las relaciones que existen en el empleo asalariado. Sin embargo, tal como se indicó en anteriores secciones, en muchas regiones el empleo informal representa una gran proporción del total del empleo y la importancia del empleo informal parece estar aumentando en el tiempo, al menos en un número significativo de países. El empleo informal no es homogéneo, sino que incluye una variedad de relaciones de trabajo y categorías de empleo. Especialmente el autoempleo y el trabajo por cuenta propia están muy propagados.

Los ingresos del autoempleo y del trabajo por cuenta propia no están incluidos en el análisis de los salarios reales descrito anteriormente a pesar de que son una importante fuente de ingresos para un gran número de hogares. Asimismo, los ingresos obtenidos con esta forma de empleo son, en promedio, más bajos y más volátiles que los del empleo asalariado (Chen y otros, 2005). Si estas formas de empleo se expanden rápidamente en relación al empleo asalariado formal los ingresos reales promedio del empleo disminuirán, aún cuando los salarios reales vayan aumentando. Al no considerar los cambios en la composición del empleo, el análisis de los cambios en los salarios reales no nos proporciona una visión integral de lo que está sucediendo en los ingresos reales.

Consideremos el ejemplo de Sudáfrica. Los sueldos reales de los trabajadores empleados en la economía formal, con base en la información de las encuestas a empresas nacionales, crecieron 15.4% desde 1995 a 2003.²² Sin embargo, el análisis de la información sobre la fuerza de trabajo de las encuestas a hogares pinta una situación muy diferente. Al utilizar estos datos, los investigadores encontraron que durante el mismo período de tiempo los ingresos reales disminuyeron en más de 20% (Casale, Muller y Posel, 2004). Aunque existe preocupación en cuanto a la exactitud de los datos sobre los ingresos en las dos encuestas, existen dos factores que es probable que expliquen la gran discrepancia en los estimativos de los cambios en los ingresos reales del empleo durante este

²² Cálculos del autor con base en los datos publicados por el Banco de la Reserva de Sudáfrica, los cuales están disponibles en el sitio de Internet del Banco de la Reserva (www.resbank.co.za).

período: (1) los ingresos reales del empleo informal, en promedio, disminuyeron; y (2) el empleo informal explica el aumento de la proporción del empleo total (Casale, Muller y Posel, 2004). Por lo tanto, las estadísticas que excluyen el empleo informal son inadecuadas para establecer las tendencias generales de los ingresos del empleo.

Desafortunadamente, no se dispone de mediciones detalladas de los ingresos del empleo, tanto formal e informal, para todas las categorías de empleo en el tiempo. Por lo tanto, no es posible establecer las tendencias generales en los ingresos en los últimos años. Dado los altos niveles de empleo informal y la posibilidad que la informalización haya ido en aumento, el patrón de ingresos que se observa en Sudáfrica también se puede observar en otros lugares. Se necesita investigar más para entender a cabalidad las tendencias de los ingresos del empleo durante este período de integración global.

Las mujeres empleadas, en promedio y en categorías de empleo específicas, generalmente ganan menos que los hombres (OIT, 2004b). Existen algunas excepciones a esta generalización, pero esto tiende a suceder en circunstancias muy específicas. Por ejemplo, en Egipto las mujeres que tienen un empleo asalariado formal ganan, en promedio, más que los hombres (Chen y otros, 2005). Sin embargo, esto se debe a las bajas tasas de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y a los patrones de segmentación del mercado laboral, en el que una gran cantidad de mujeres empleadas trabajan en empresas familiares sin ser remuneradas. Las pocas mujeres que tienen acceso a empleo asalariado formal tienden, en promedio, a tener una mayor educación que la muchísimo mayor cantidad de hombres que trabajan en un empleo formal. Por lo tanto, el hecho que las mujeres que tienen un empleo asalariado ganen más que los hombres es, en realidad, un síntoma de la desigualdad de género que tiende a aumentar las desigualdades tanto entre las mujeres como entre mujeres y hombres.

Existen muchos factores que explican la brecha de género en los ingresos – diferencias de educación, una menor permanencia en el mercado laboral y las interrupciones en el historial de empleo de las mujeres asociado a la crianza de los niños. Sin embargo, muchos estudios demuestran que, aún controlando la educación, la edad y la permanencia en el trabajo, las brechas de género en términos de remuneración continúan (OCDE, 2002; Mehra y Gammage, 1999; Elson, 1999). En parte, esto se debe a la persistencia de las brechas en los ingresos dentro de las categorías ocupacionales (Horton, 1999), lo que sugiere que la discriminación salarial continúa dominando. Las investigaciones sugieren que la diferencia de ingresos entre los hombres y las mujeres también existen en todas las formas de empleo informal – incluido el trabajo por cuenta propia y otras formas de trabajo independiente (Chen y otros, 2005). No obstante, la segmentación de la fuerza de trabajo es igual de importante, o probablemente lo más importante, al determinar la brecha existente entre los ingresos de los hombres y de las mujeres. Tal como se indicó anteriormente, las mujeres están desproporcionadamente representadas en las formas de empleo de bajos ingresos y, con frecuencia, tienen menor protección social y menos ingresos estables.

¿Se ha estrechado la brecha de género en materia de ingresos con el tiempo? La evidencia es bastante clara en las economías desarrolladas: el promedio de la

brecha de género en materia salarial parece haber disminuido, al menos desde los años 80 (OECD, 2002; Blau y Kahn, 1997). El aumento de los logros educacionales de las mujeres y la experiencia en la fuerza de trabajo ayudan a explicar este estrechamiento de la brecha. Asimismo, la brecha salarial entre los hombres y las mujeres puede haberse estrechado en algunos países de ingresos medios (Horton, 1999). Sin embargo, se debe tener precaución al interpretar estos resultados. Por ejemplo, en ocupaciones específicas la evidencia es mixta para los diferentes países (OIT, 2004b). Asimismo, se sabe mucho menos sobre la brecha salarial por género que existe en los países de bajos ingresos, en donde predominan las formas de empleo informal, incluyendo un generalizado empleo no remunerado. Si en efecto las formas de empleo informal incluyen una creciente proporción de los empleos de hombres y mujeres entonces se debe considerar el efecto de los cambios en la composición del empleo, dados los patrones de segmentación descritos anteriormente, al evaluar el tamaño total de la brecha salarial de género.

Asimismo, la estructura de la producción y las respuestas a la integración global pueden tener un impacto en los cambios en la brecha salarial por género. Por ejemplo, Seguino (2000) indica que la desigualdad salarial entre hombres y mujeres en Taiwán aumentó mientras que en Corea del Sur disminuyó. Ella concluye que la movilidad de capitales es un factor que contribuye a una mayor desigualdad salarial en Taiwán. Como las mujeres se concentran más en las industrias que tienen una alta movilidad de capital alta su poder para negociar, y por lo tanto sus salarios, disminuirían en comparación con los hombres a medida que progresa la integración global.

Las mujeres que tienen acceso al empleo asalariado formal pueden cerrar la brecha salarial por género mientras que otras mujeres, excluidas de estas oportunidades, pueden quedarse atrás. Esto plantea la importancia de examinar la desigualdad dentro del grupo y entre los grupos. Por ejemplo, estudios de las economías desarrolladas han demostrado que el nivel de desigualdad salarial entre trabajadores hombres varía junto con el tamaño de la brecha salarial por género (Blau y Kahn, 2001). Esto significa que mientras más comprimida la distribución salarial de los hombres menor puede llegar a ser la brecha salarial de género. Las mujeres tienden a estar desproporcionadamente representadas en el extremo inferior de la distribución salarial, por lo tanto, una compresión mayor de la distribución puede reducir la brecha de género. Esto tiene una cantidad de consecuencias –por ejemplo, mientras mayor la ocurrencia de negociaciones colectivas menor puede llegar a ser la brecha salarial por género. De la misma forma, si deseamos comprender la relación entre empleo y pobreza desde una perspectiva de género y la desigualdad dentro del grupo, tanto entre las mujeres como entre los hombres, es importante considerar lo anterior.

El ingreso del empleo no sólo depende de una tasa salarial estandarizada o tasa de ingresos. También depende de las condiciones del empleo –ej. horas de trabajo o días de trabajo. En muchos países el aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo significa que las mujeres están dedicando más tiempo al mercado de trabajo remunerado. Sin embargo, a pesar del aumento de las horas de trabajo remunerado existe evidencia que las mujeres, en promedio, siguen trabajando menos que los hombres en actividades remuneradas (Chen y otros,

2005; OCDE, 2001). El ingreso total del empleo de las mujeres, en promedio, está por debajo que el de los hombres no sólo porque los ingresos son menores por hora o por día, sino que también porque las mujeres dedican menos tiempo al trabajo remunerado.

Las mujeres trabajan muchísimo más tiempo en actividades no remuneradas fuera del mercado laboral que los hombres (UNRISD, 2005; Benería, 2003; OECD, 2001; Folbre, 1994). Esto limita el tiempo que pueden dedicar a un empleo remunerado. Sin embargo, el aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y el tiempo que dedican al trabajo remunerado no ha significado una reducción de uno a uno en el tiempo que dedican a trabajos no remunerados. Aunque la distribución de tiempo para el trabajo remunerado y no remunerado varía por muchos motivos –incluyendo la composición del hogar y el número de dependientes– la información de los países desarrollados sugiere que las mujeres empleadas en trabajos de tiempo completo dedican mayor tiempo total que los hombres trabajando, tanto en las actividades remuneradas como en las no remuneradas (OCDE, 2001).²³

El tiempo dedicado al trabajo de cuidados no remunerado limita las opciones de las mujeres en materia de empleo remunerado. La necesidad de equilibrar el trabajo remunerado y no remunerado puede ser la explicación a algunos de los patrones que se observan en la segmentación del mercado laboral. Por ejemplo, en algunos países las mujeres que trabajan en el sector informal trabajan más horas tanto en las actividades remuneradas como en las no remuneradas que las mujeres que tienen un empleo asalariado formal (Chen y otros, 2005). Una de las razones para estos patrones de trabajo es que el trabajo por cuenta propia, por ejemplo, puede proporcionar una mayor flexibilidad a las mujeres para combinar su empleo remunerado con el trabajo de cuidados no remunerado – aún cuando esto signifique trabajar más horas con menores ingresos promedio.

3.5 Empleo y pobreza

Un umbral de pobreza utilizado ampliamente para hacer comparaciones internacionales es la línea de pobreza de “un dólar diario”. Se considera que una persona es pobre cuando vive en un hogar que gana menos del equivalente a un dólar estadounidense al día por persona. Supongamos que se define a los “pobres que trabajan” como personas que: (1) están empleadas; y (2) que viven en hogares que se encuentran por debajo de la línea de pobreza. En 2004, el tamaño estimado a nivel global de la población de pobres que trabajan, utilizando el estándar de un dólar por día, fue de 535 millones de personas o 18.8% del empleo mundial (Kapsos, 2004). Durante 2003, las mujeres representaban aproximadamente el 60% de los pobres que trabajan, a pesar de constituir sólo el 40% de todo el empleo (OIT, 2004b). En otras palabras, de acuerdo a estos estimativos las mujeres empleadas tienen mayores posibilidades de ser pobres que los hombres empleados.

²³ Sin embargo, las mujeres que definitivamente no participan en el mercado laboral remunerado pueden trabajar menos horas en total que los hombres (OCDE, 2001).

La tasa de pobreza por ingresos entre la población mundial empleada ha disminuido en los últimos años (cuadro 6). Este descenso en las tasas de pobreza puede deberse a un mejor acceso a oportunidades de empleo de mejor calidad pero también puede ser resultado de la creciente participación de las mujeres en la fuerza de trabajo – es decir, el empleo de las mujeres ayuda a mantener a las familias fuera de la pobreza. Es más, las remesas globales de los inmigrantes internacionales han aumentado significativamente en los últimos años (OIM, 2005). Esto también puede reducir las tasas de pobreza de los pobres que trabajan en países en que las remesas son considerables, aún cuando no mejore la calidad de las oportunidades de empleo doméstico.

Cuadro 6
Pobres que trabajan como porcentaje del empleo total, 1990 y 2004
(con base en la línea de pobreza de US\$ 1/día, ajustada al poder de compra)

	1990	2004
<i>América Latina y el Caribe</i>	16.1	13.2
<i>África Sub-Sahariana</i>	55.8	55.4
<i>Medio Oriente y Norte de África</i>	3.9	2.8
<i>Este de Asia</i>	35.9	15.7
<i>Sudeste Asiático</i>	19.9	10.9
<i>Sur de Asia</i>	53.0	35.9
<i>Economías de Transición</i>	1.7	4.7
Mundial	27.5	18.8

Fuente: Kapsos (2004).

Tal como se demuestra en el cuadro 6, las tasas de pobreza de los pobres que trabajan varían significativamente de región en región. Desde 1990 a 2004 el este de Asia, el sureste de Asia y el sur de Asia experimentaron reducciones sustanciales en las tasas de pobres que trabajan. En las economías de transición las tasas de pobreza de los pobres que trabajan aumentaron durante este período y en África sub-sahariana casi no cambiaron. La línea de pobreza de un dólar por día es útil al hacer comparaciones internacionales simples. Sin embargo, no captura la verdadera incidencia de pobreza entre las personas empleadas. Por ejemplo, este estándar de pobreza no es capaz de medir el tamaño de la población de pobres que trabajan en economías industrializadas de altos ingresos. Asimismo, el uso de ajustes de paridad del poder de compra para obtener el umbral de pobreza de un dólar al día puede minimizar el verdadero alcance de la pobreza por ingresos en los países en vías de desarrollo (Reddy y Pogge, 2005).

A pesar del gran tamaño de la población de pobres que trabajan, las investigaciones han demostrado que el acceso al empleo es un factor determinante importante para establecer la categoría de pobreza y el nivel de desigualdad de ingresos a nivel hogar, tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo (Kapungwe, 2004; OECD, 2002; Leibbrandt, Woolard y Bhorat, 2000). El acceso al empleo reduce el riesgo de pobreza. Sin embargo, el tener un empleo no garantiza que se escapará de la pobreza, tal como lo demuestran los estimativos de la población de pobres que trabajan. El tipo, la calidad y la estabilidad del

empleo son importantes para determinar cuán efectivo es el mejoramiento del acceso a las oportunidades de empleo en reducir la pobreza.

El cuadro 7 presenta estimados de las diferencias en el riesgo de pobreza relativo para trabajadores de diferentes categorías de empleo, diferenciados por sexo, en Costa Rica, Egipto, El Salvador y Ghana. El riesgo relativo de pobreza se define como la tasa de pobreza en una categoría de empleo específica expresado como un porcentaje de la tasa de pobreza de los trabajadores asalariados del sector privado formal no agrícola.²⁴ Por ejemplo, si la tasa de pobreza entre los trabajadores domésticos fuese tres veces más alta que la tasa de pobreza de los trabajadores asalariados del sector formal privado no agrícola, la medida de la pobreza relativa tendría un valor de 300. Del cuadro 7 desprendemos que las tasas de pobreza son mayores en el empleo informal comparado con el empleo formal y también en las actividades agrícolas en relación a las no agrícolas. Los tipos de trabajo informal en que se concentran las mujeres —ej. trabajadores por cuenta propia y trabajadores en empresas familiares no remunerados— tienden, en promedio, a tener tasas más altas de pobreza que los empleos asalariados.

²⁴ Se utilizaron las líneas de pobreza nacionales para calcular estas cifras y no la línea de pobreza de un dólar al día.

Cuadro 7

Tasas de pobreza relativa: tasas de pobreza de los pobres que trabajan por sexo y categoría de empleo como porcentaje de la tasa de pobreza de los trabajadores asalariados del sector privado formal no agrícola (M=mujeres, H=hombres)

		Formal				Informal							
		No-Agrícola			Agríc.	No-Agrícola					Agrícola		
		<i>Cuent aPropi a</i>	<i>Sal. Privado</i>	<i>Sal Púb.</i>	<i>Asal Priv.</i>	<i>Cuent aPropi a</i>	<i>Sal. Priv.</i>	<i>Sal. Pub.</i>	<i>Domés tico</i>	<i>No- Remune rado</i>	<i>Cuenta Propia</i>	<i>Sal. Priv.</i>	<i>No- Remun erado</i>
Costa Rica	M	n.a.	100	n.a.	n.a.	735	330	n.a.	678	757	n.a.	n.a.	n.a.
	H	n.a.	100	51	244	249	205	n.a.	n.a.	158	644	598	571
Egipto	M	n.a.	100	64	n.a.	416	293	n.a.	n.a.	219	n.a.	n.a.	281
	H	69	100	100	n.a.	218	200	n.a.	n.a.	86	192	263	205
El Salvador	M	n.a.	100	30	n.a.	233	207	145	193	206	372	338	398
	H	197	100	80	184	179	197	155	210	214	573	161	376
Ghana	M	233	100	164	n.a.	257	n.a.	177	n.a.	314	334	n.a.	394
	H	173	100	166	n.a.	146	n.a.	174	n.a.	226	275	215	305

N.A indica que no existían datos disponibles o que las observaciones eran insuficientes como para obtener estimativos estadísticamente significativos.

Fuente: Chen y otros (2005)

Las tasas de pobreza parecen variar significativamente entre las diferentes categorías de empleo y entre los tipos de empleo (Chen y otros, 2005; Kapungwe, 2004). Las mujeres a menudo se concentran en tipos de empleo de alto riesgo de pobreza. Sin embargo, dentro de una categoría de empleo particular no se evidencia un patrón sistemático en términos de diferencias en el riesgo de pobreza que se observa en los hombres empleados y en las mujeres empleadas – a pesar de la brecha de género en materia de ingresos del empleo (Chen y otros, 2005).

Este resultado aparentemente contradictorio surge debido a las complejidades que involucra el análisis de las dinámicas de género, del empleo y de la pobreza. Estas complejidades emergen cuando se relaciona la categoría del empleo (que frecuentemente se analiza a nivel individual) con la categoría de pobreza (influenciada por las dinámicas a nivel hogar). Por ejemplo, el hecho que las mujeres dediquen tiempo al trabajo remunerado puede disminuir el riesgo de los hogares a la pobreza por ingresos ya que el ingreso del empleo adicional determina si el hogar se considera pobre o no. En los hogares en que las mujeres no hacen trabajos remunerados el riesgo de pobreza puede ser mayor. Por lo tanto, la tasa de pobreza entre las mujeres que trabajan puede ser menor en promedio al de los hombres que trabajan, aun cuando las mujeres tengan un trabajo precario de bajos ingresos. Para comprender a cabalidad la relación entre género, empleo y pobreza, debemos incorporar un análisis del hogar al análisis del empleo y de los mercados laborales, lo que se aborda en la próxima sección de este informe.

4. Feminización del trabajo y la pobreza

En los últimos años han surgido dos debates importantes que dan forma a la manera en que se entienden las relaciones entre el trabajo remunerado de las mujeres, el empleo y el riesgo de pobreza: la “feminización del trabajo” y la “feminización de la pobreza”. Estos análisis se desarrollaron durante el período de integración global y liberalización económica, por lo tanto, han tenido una gran influencia en la forma en que se evalúan las dimensiones sociales de la globalización – especialmente en términos de la forma en que la globalización ha afectado la realidad económica que enfrentan las mujeres. No obstante, estos debates, como tradicionalmente se definen, tienen serias limitaciones que pueden eclipsar los vínculos entre empleo y pobreza en vez de clarificar. Por lo tanto, es importante tomarse el tiempo para analizar esta dual feminización del trabajo y la pobreza.

4.1 *Feminización del trabajo*

El marco de la “feminización del trabajo”, tal como lo resumió inicialmente Standing (1989), se enfoca en el significativo aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, la cual se discutió y documentó en la sección anterior.²⁵ El ingreso de las mujeres a la fuerza de trabajo remunerada se veía como un factor importante tras el aumento de las disposiciones de flexibilidad laboral, la creciente informalidad y el deterioro de la calidad promedio del empleo. Las mujeres constituían una nueva fuente de mano de obra más barata, la cual podía sustituir el trabajo del hombre. Los trabajos se “feminizaron” a medida que adoptaron características tradicionalmente asociadas al trabajo de las mujeres: las remuneraciones eran bajas, se aumentó el trabajo pesado, disminuyó la movilidad ocupacional y el empleo se volvió más incierto.

Esta conceptualización de la feminización del trabajo es criticable. Por ejemplo, el vínculo casual que parece existir entre la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y la creciente precariedad puede ser falsa. En otras palabras, el crecimiento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y el aumento del trabajo informal no estandarizado pueden haber sido procesos paralelos. Como los mercados laborales están altamente segmentados por sexo, el aumento del empleo de las mujeres con remuneraciones bajas simplemente fue el resultado del crecimiento de las oportunidades de trabajo de mala calidad que estaban a disposición de las mujeres (Vosko, 2002; Elson, 1996). En vez de una erosión de la segmentación del mercado laboral que se esperaría ver si hubiese una sustitución generalizada de la mano de obra de las mujeres por la de los hombres, observaríamos una segmentación persistente, al menos en muchas categorías de empleo (Vosko, 2002).

Con esta explicación alternativa de las tendencias observadas, la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo no es una causa significativa para la informalización y la casualización. Por el contrario, otras fuerzas económicas,

²⁵ En un estudio posterior Standing (1999b) refinó algunos de los argumentos que adelantó en su primer artículo de 1989.

incluyendo las políticas macroeconómicas y las estrategias de desarrollo, simultáneamente causaron el aumento de la precariedad y la expansión de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo.

El marco original de la feminización del trabajo tampoco incluye en el análisis la división de la mano de obra entre el trabajo remunerado y el no remunerado. La oferta de mano de obra femenina para actividades remuneradas efectivamente aumentó con su mayor participación en la fuerza de trabajo. Sin embargo, las limitaciones en que se suministró la mano de obra difieren tremendamente entre hombres y mujeres. La responsabilidad del cuidado de los niños y otras actividades no remuneradas limitan las oportunidades de trabajo remunerado disponibles para las mujeres. En estas condiciones el trabajo a tiempo parcial, por cuenta propia o desde el hogar puede ser la mejor opción de empleo remunerado para las mujeres. Los roles de género y las relaciones que estructuran el trabajo del hogar tienen un impacto directo en las desigualdades entre hombres y mujeres en el mercado laboral. Sin embargo, estas limitaciones no han sido reconocidas explícitamente en el marco original de la feminización.

Necesitamos entender más claramente estos temas si queremos entender a cabalidad las causas del aumento del empleo precario tanto de las mujeres como de los hombres. Debido a que el empleo informal y no estandarizado se caracteriza por ofrecer ingresos bajos e inestables es muy posible que estos cambios fundamentales en la naturaleza del empleo global tengan un impacto profundo en los patrones de trabajo que perdurarán en el tiempo, en los estándares de vida y en el riesgo de pobreza. Sin embargo, el repensar la feminización del trabajo es sólo una parte de la historia. El vínculo entre empleo, dinámicas de género y pobreza es complejo y se necesita una revisión de la segunda feminización: la feminización de la pobreza.

4.2 Feminización de la pobreza

La “feminización de la pobreza” se refiere a la afirmación en cuanto a que las mujeres representan un porcentaje desproporcionadamente alto (y una creciente proporción) de los pobres del mundo. Dado que en casi todas partes la posición económica de las mujeres es inferior a la de los hombres –en materia de ingresos, oportunidades y activos– parece razonable asumir que las mujeres debieran tener un mayor riesgo de pobreza. El enfoque de feminización de la pobreza se orienta especialmente hacia los hogares encabezados por mujeres. Dadas las desventajas que enfrentan las mujeres, se espera que los hogares encabezados por ellas tengan una tasa mayor de pobreza que los encabezados por hombres. Sin embargo, en la realidad los factores determinantes del riesgo de pobreza que enfrentan las mujeres son más complejos (Chant, 2003; Razavi, 1999).

La evidencia empírica que apoya una amplia aplicación del argumento de la feminización de la pobreza no es firme. A menudo los estudios no han encontrado una relación clara entre el encabezamiento femenino y las tasas de pobreza (Chant, 2003; Marcoux, 1998; Quisumbing y otros, 1995). Existen numerosas razones que explican esto. Los hogares encabezados por mujeres pueden ser extremadamente diversos y los caminos que han conducido a una jefatura femenina son divergentes (Razavi, 1999). Por lo tanto, no todos los

hogares encabezados por mujeres son desfavorecidos al mismo nivel o de la misma forma. En el contexto del riesgo de pobreza de las mujeres sería más apropiado hablar de tipos particulares de hogares encabezados por mujeres, como por ejemplo, familias con niños mantenidos sólo por la mujer (Folbre, 1991). Asimismo, se deben considerar las dinámicas intrahogar. Por ejemplo, en algunos casos las mujeres jefas de hogar pueden enfrentar menores limitaciones en el mercado laboral y ejercer un mayor control de los ingresos del empleo que en otros hogares (Chant, 2003). Al dejar los hogares encabezados por hombres las mujeres pueden mejorar su bienestar de otras formas – ej. escapando a la violencia doméstica.

Los tipos de empleo a disposición de las mujeres y de otros miembros del hogar son importantes para determinar el riesgo de pobreza por ingresos o en el consumo. Esto es efectivo en los hogares encabezados por mujeres y en hogares en que las mujeres representan la mayoría del ingreso del empleo. El cuadro 8a ilustra este punto presentando tasas de pobreza por ingresos para varios tipos de hogares en Ghana. Los hogares están divididos en dos categorías: aquellos que obtienen la mayor parte de sus ingresos mediante el empleo informal y los que lo hacen mediante el empleo formal. En todas las categorías las tasas de pobreza por ingresos son significativamente más altas que aquellas de los hogares que dependen principalmente del empleo informal. Las tasas más altas de pobreza no pueden explicarse por las diferencias en la proporción de personas que no devengan ingresos y los que si lo hacen, tal como lo demuestra el cuadro 8b. Cuando se comparan los hogares con ingresos provenientes mayoritariamente del empleo informal con aquellos en que los ingresos mayoritariamente provienen del empleo formal, la proporción de personas que no devengan ingresos con las que si devengan ingresos es casi idéntica.

El cuadro 8a muestra que los hogares encabezados por mujeres no explican de manera sistemática las diferencias de pobreza por ingresos en Ghana. En los hogares que devengan la mayor parte de sus ingresos en empleos informales la tasa de pobreza de los que son encabezados por mujeres son mayores que en aquellos encabezados por hombres. Sin embargo, las tasas de pobreza no son consistentemente mayores en los hogares en que las mujeres representan la mayoría de los ingresos del empleo o en los hogares encabezados por mujeres que devengan la mayoría de sus ingresos mediante un empleo formal.

Los estimativos que se presentan en el cuadro 8a tienen un problema común con otros enfoques para evaluar el riesgo de pobreza: la pobreza se define sólo en términos de ingresos o consumo medidos a nivel hogar. Sin embargo, la distribución del ingreso dentro del hogar puede ser tan importante, y en muchos casos más importante, que el ingreso total disponible para el hogar completo. Esto es especialmente importante para llegar a comprender el riesgo de pobreza de las mujeres ya que los hombres pueden controlar los ingresos y el consumo del hogar (Chant, 2003). Asimismo, el ingreso representa sólo una fuente económica que influye en el riesgo de pobreza. El acceso a diferentes tipos de activos – activos físicos, educación y habilidades, activos naturales y activos financieros – determinan las formas de ganarse la vida de que disponen los miembros del hogar y afectan la distribución de los recursos dentro de este (Rakodi, 1999; Deere y León, 2003).

Cuadro 8a
Tasas de pobreza por tipo de hogar, 1998/9, Ghana
(personas que devengan sueldo de edades 15+)

	Jefe de Hogar (identificado en la encuesta)		Persona de Ingresos Primarios (mayor proporción de ingresos)		Todos los hogares
	Jefa de Hogar	Jefe de Hogar	Mujer	Hombre	
	Mayoría de los ingresos provenientes del empleo informal				
Un ingreso	67.4	67.1	67.7	66.7	67.2
Dos ingresos	70.4	64.3	65.2	65.3	65.3
Más de dos ingresos	75.7	61.8	59.8	66.1	64.2
	Mayoría de los ingresos provenientes del empleo formal				
Un ingreso	43.3	47.1	45.9	46.0	45.9
Dos ingresos	45.6	45.4	53.6	43.3	45.4
Más de dos ingresos	---	30.1	---	32.4	34.6

Cuadro 8b
Proporción de trabajadores remunerados y no remunerados (15+)
por tipo de hogar, 1998/9, Ghana

	Jefe de Hogar (identificado en la encuesta)		Persona de Ingresos Primarios (mayor proporción de ingresos)		Todos lo Hogares
	Jefa de Hogar	Jefe de Hogar	Mujer	Hombre	
	Mayoría de los ingresos provenientes del empleo informal				
Un ingreso	2.4	2.6	2.6	2.4	2.5
Dos ingresos	1.5	1.6	1.6	1.6	1.6
Más de dos ingresos s	1.0	1.3	1.2	1.3	1.3
	Mayoría de los ingresos provenientes del empleo formal				
Un ingreso	2.2	2.7	2.3	2.7	2.5
Dos ingresos	1.2	1.6	1.4	1.6	1.6
Más de dos ingresos	---	1.4	---	1.4	1.4

--- información insuficiente

Fuente: Heintz (2005b).

Tal como se mencionó anteriormente, la pobreza es multidimensional y no se puede reducir a una métrica en base a ingresos o consumo. Además del ingreso proveniente del mercado, muchas veces las definiciones de pobreza consideran bienes y servicios públicos, recursos colectivos e intangibles tales como salud, seguridad y autonomía (Razavi, 1999). Las variables que no representan ingresos y se incluyen como indicadores de desarrollo humano, los cuales son recopiladas y analizadas por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), revelan un esfuerzo por desarrollar indicadores de bienestar a nivel individual que reflejen este concepto más amplio de la pobreza (Fukuda-Parr, 1999).

Dado que estos indicadores pueden evaluarse a nivel individual, pueden parecer que resuelven el problema de la dicotomía hogar/individuo que complica el

análisis de los vínculos empleo-pobreza. Hay que recordar que uno de los problemas de vincular los resultados de empleo con el riesgo de pobreza es que el empleo se define a nivel individual y la pobreza por ingresos se define a nivel hogar. Los indicadores de desarrollo humano individual no tienen el mismo problema. No obstante, el ingreso del hogar y las dinámicas intrahogar siguen siendo importantes ya que influyen en la realización de estos indicadores del nivel individual de bienestar. La forma en que el ingreso, incluido el ingreso del empleo, se traduce (o no se traduce) en capacidades individuales y desarrollo humano es importante para cualquier discusión sobre la pobreza (Sen, 1992).

Es importante considerar las dinámicas intrahogar ya que constituyen otro vínculo entre el empleo y la pobreza: la división del trabajo entre aquel que es remunerado y el que no lo es. El trabajo no remunerado es esencial para mantener el estándar de vida del hogar y para sustentar el desarrollo humano. Al mismo tiempo, el empleo remunerado de las mujeres puede ser esencial para mantener el ingreso del hogar por sobre el umbral de pobreza. No obstante, cuando las mujeres aumentan las horas dedicadas al trabajo remunerado emergen numerosas compensaciones. En algunos casos las mujeres hacen el “doble turno”: aumentando el total de horas de trabajo sin reducir la cantidad de trabajo no remunerado que prestan. En otros casos las mujeres pueden no ser capaces de mantener el mismo nivel de trabajo de cuidados una vez que ingresan a la fuerza de trabajo. Si los hombres no llenan este vacío algunos de los beneficios del trabajo remunerado se perderán en términos del trabajo no remunerado. En líneas similares, algunas formas de empleo informal que permiten a las mujeres combinar el trabajo remunerado con el no remunerado pueden mejorar el bienestar general, a pesar de la baja calidad y la naturaleza precaria de tales empleos. En las mediciones de pobreza y bienestar se deben considerar estos factores.

Hemos argumentado que las dos formas de feminización –del trabajo y de la pobreza– no proporcionan un marco adecuado para comprender la relación entre empleo (incluyendo el empleo de las mujeres) y el riesgo de pobreza (incluyendo el riesgo de pobreza de las mujeres). En su lugar necesitamos un marco que vincule el empleo y la pobreza que considere la interacción en tres niveles: (1) a nivel hogar; (2) a nivel de dinámicas intrahogar; y (3) a nivel individual. Sólo al analizar el nexo empleo-pobreza en cada uno de estos tres niveles se producirá un análisis adecuado. Asimismo, la estructura de género de los mercados laborales informales y formales debe reorganizarse explícitamente. Esto incluye el reconocer que existe una segmentación por sexo en la fuerza de trabajo y una división de género de la mano de obra entre el trabajo remunerado y el no remunerado. Finalmente, debemos entender mejor los factores que determinan los resultados del empleo de mujeres y de hombres y los procesos económicos que están detrás del aumento del trabajo informal y precario.

A pesar de este llamado a hacer un análisis más complejo de la conexión entre relaciones de género, empleo y pobreza existe un hecho que está claro: el trabajo remunerado de las mujeres es un factor esencial que determina el riesgo de pobreza que enfrentan las familias. El empleo de las mujeres contribuye al ingreso total del hogar; la participación de las mujeres en el mercado laboral puede afectar los resultados de la negociación intrahogar, la cual está condicionada a los procesos de toma de decisiones y el control de los ingresos; y el acceso al empleo

tiene implicaciones para la libertad, las capacidades y la dignidad a nivel individual. La manera exacta en que el empleo de las mujeres afectará el bienestar social y económico dependerá del contexto institucional y de las relaciones de género que prevalecen en un determinado contexto. Nada de esto disminuye la importancia de entender los factores económicos que determinan la cantidad y calidad del trabajo remunerado

Este último tema es particularmente importante. Necesitamos entender hasta qué punto los regímenes de políticas económicas existentes influyen en la “feminización del trabajo” –definido ampliamente– y el tipo de oportunidades de empleo creadas tanto para las mujeres como para los hombres. Ahora nos concentraremos en este tema.

5. Regímenes de políticas económicas y empleo

5.1 Políticas macroeconómicas y empleo

Tal como lo hemos enfatizado anteriormente, el ambiente económico global ha experimentado inmensos cambios en las últimas décadas. En ese proceso de cambios ha sido fundamental la adopción de un nuevo conjunto de políticas económicas que muchas veces se ven como imperativas para el manejo económico en un contexto globalizado. Estas políticas enfatizan una integración global más rápida, mantener una estabilidad de precios, liberalizar los mercados, reducir el alcance del sector público y animar el flujo de bienes, servicios y capitales a través de las fronteras (Pieper y Taylor, 1998).

Este estudio trata del impacto de estos cambios en el empleo y la forma en que la elección de políticas ha afectado el empleo de las mujeres y de los hombres de diferente manera. Hemos revisado muchas de las tendencias generales del empleo, la participación en la fuerza de trabajo y la informalización. Sin embargo, aún no hemos examinado la forma en que los regímenes de políticas económicas interactúan, influyen y, en muchos casos, determinan la trayectoria de la integración global y la naturaleza cambiante del empleo a nivel mundial. En esta sección examinaremos lo que sabemos sobre los resultados del empleo en cuatro áreas generales en materia de políticas:

- los regímenes monetarios y las políticas de los bancos centrales;
- comercio internacional;
- políticas en cuanto a tasas de cambio; y
- políticas fiscales y reestructuración del sector público.

Estos temas cubren muchos de los instrumentos políticos que se han utilizado para realizar cambios fundamentales en la economía mundial – con enormes consecuencias para el empleo global. Sin embargo, antes de ahondar en cada una de estas áreas políticas individuales, es necesario hacer una revisión general del impacto de los factores macroeconómicos y del comercio internacional en el empleo en general. Para hacer esto hemos producido una serie de estimativos econométricos que exploran la relación que existe entre el empleo y un conjunto de variables económicas que en general indican el tipo de estrategias económicas que se han seguido durante los últimos años. Los objetivos de revisar estas relaciones son dos: (1) proporcionar un contexto para la discusión en más detalle de las políticas que viene a continuación; y (2) examinar la forma en que estas variables, en conjunto, influyen en los resultados en materia de empleo.

Al llevar a cabo este ejercicio examinamos la dinámica del empleo total, del empleo de las mujeres y del empleo de los hombres en 16 países de bajos y medianos ingresos desde 1970 hasta 2003.²⁶ La elección de los países fue en base a aquellos que tienen datos razonablemente completos del empleo diferenciado por sexo. Las variables económicas que se utilizaron en el estudio fueron: (1) crecimiento económico; (2) gasto público; (3) exportación de bienes y servicios;

²⁶ Los países son Barbados, Chile, Colombia, Costa Rica, India, Jamaica, Kenya, Malawi, Malasia, Mauricio, Panamá, Filipinas, Corea del Sur, Sri Lanka, Tailandia y Trinidad Tobago.

(4) importación de bienes y servicios; y (5) tasas de interés real a corto plazo. Las tendencias de este tipo de variables proporcionan una buena descripción del ambiente macroeconómico y en materia de políticas en general. La definición de las variables se resume en el cuadro 9.

Estimamos la forma en que cada una de estas variables afectó la tasa de crecimiento del empleo total, de empleo de las mujeres y de empleo de los hombres utilizando un modelo de regresión lineal apropiado. Los detalles técnicos del análisis, incluyendo la estructura del panel de datos, la estacionalidad de las variables y el procedimiento para hacer las estimaciones se describen en el Apéndice de este estudio.

Cuadro 9
Lista de variables en materia de empleo y de políticas económicas

Variable	Descripción
Empleo t	Empleo total durante el período de tiempo t (logaritmo natural)
Empleo de hombres t	Empleo de hombres durante el período de tiempo t (logaritmo natural)
Empleo de mujeres t	Empleo de mujeres durante el período de tiempo t (logaritmo natural)
Gasto público	Gasto corriente público como porcentaje del PIB durante el período de tiempo t (logaritmo natural)
Exportaciones t	Exportación de bienes y servicios como porcentaje del PIB durante el período t (logaritmo natural)
Importaciones t	Importación de bienes y servicios como porcentaje del PIB durante el período t (logaritmo natural)
Producción t	PIB real durante el período de tiempo t (logaritmo natural)
Intereses t	Tasas de interés real a corto plazo durante el período de tiempo t

Véase el Apéndice para obtener más detalles

¿De qué manera los diferentes factores económicos afectan los resultados del empleo real? En el cuadro 10 se presenta un estimado del impacto que tienen los cambios que se efectúan a estas variables políticas/económicas en el empleo total. Los cálculos del cuadro 10 son estimados de coeficiente. Por lo tanto, un coeficiente positivo indica que el aumento en el valor de las variables en cuestión —ej. exportaciones— está asociado con un crecimiento más rápido del empleo. Un coeficiente negativo indica que la variable y el empleo se mueven en direcciones contrarias.

Tal como se esperaba, los resultados demuestran que el aumento de la producción (PIB) está asociado con el aumento del empleo total, lo cual controla otros factores. Sin embargo, los cálculos también muestran que el tipo y la composición del crecimiento son importantes en materia de rendimiento del empleo. Por ejemplo, mientras mayor es la proporción del gobierno en el PIB asociado con una tasa de crecimiento económico determinada, mayor es la tasa de crecimiento del empleo. Una mayor orientación hacia las exportaciones parece

mejorar el comportamiento del empleo, sin embargo, la penetración de las importaciones, medida mediante el valor de las importaciones como una fracción del PIB, hace que el crecimiento del empleo sea más lento. Finalmente, una tasa de interés alta tiende a reducir el crecimiento del empleo, probablemente porque desanima las inversiones de capital fijo en la economía.

Cuadro 10
Impacto de las variables políticas y económicas en el total del empleo,
estimativos de panel dinámico desbalanceado, 1970-2003, 16 países de bajos y
medianos ingresos

(la variable dependiente es el empleo t , las variables están expresadas como primeras diferencias, se presenta el coeficiente de estimación de Arellano y Bond-Dos Pasos ²⁷)

<u>Variable</u>	<u>Coeficiente Estimado</u>	<u>Valores P</u>
		AB 1 paso /AB 2 pasos
<i>Producción_t</i>	0.007*	0.002/<0.001
<i>Gasto público_t</i>	0.119*	0.040/0.003
<i>Exportaciones_t</i>	0.074***	0.200/0.014
<i>Importaciones_t</i>	-0.032***	0.483/0.020
<i>Interés_t</i>	-0.0008*	0.004/<0.001
<i>Empleo_{t-1}</i>	-0.211*	0.005/<0.001
R ²	0.074	
N	381	
Secciones transversals	16	

* significativo a nivel de 5%, tanto con el Arellano-Bond 2 paso y 2 pasos.

** significativo a nivel de 5%, Arellano-Bond 1 paso.

*** significativo a nivel de 5%, Arellano-Bond 2 pasos.

²⁷ Puede que los estimados de error estándar del procedimiento Arellano y Bond-2-step no siempre sean confiables. Por lo tanto, los valores p- para los estimadores 1-Step y 2-Step se presentan en el cuadro 10. Los estimados del coeficiente corresponden al estimador Arellano y Bond-2 Step.

Cuadro 11
Impacto de las variables políticas y económicas en el empleo de los hombres y de las mujeres, estimativos de panel dinámico desbalanceado, 1970-2003, 16 países de bajos y medianos ingresos

(la variable dependiente puede ser el empleo t de las mujeres o el empleo t de los hombres, las variables se expresan como primeras diferencias, se presentan los coeficientes de cálculo Arellano-Bond 2 pasos²⁸)

Variable	Empleo de las Mujeres		Empleo de los Hombres	
	Coeficiente	Valor P (1 paso /2 pasos)	Coeficiente	Valor P (1 paso /2 pasos)
<i>Producción_t</i>	0.003	0.372/0.195	0.002	0.126/0.114
<i>Gasto público_t</i>	-0.042	0.270/0.711	0.007	0.474/0.839
<i>Exportaciones_t</i>	0.069*	<0.001/0.058	-0.034	0.125/0.144
<i>Importaciones_t</i>	0.004	0.943/0.820	-0.032***	0.282/<0.01
<i>Interés_t</i>	-0.0005*	0.051/0.001	0.0003	0.387/0.071
<i>Trabajo de hombres_t</i>	0.925*	<0.001/ <0.001		
<i>Empleo de hombres_{t-1}</i>			-0.040	0.123/0.433
<i>Empleo de mujeres_t</i>			0.468*	<0.001/<0.001
<i>Empleo de mujeres_{t-1}</i>	-0.102*	0.003/0.002		
R ²	0.49		0.50	
N	381		381	
Secciones Transversales	16		16	

* significativo a un nivel de 5%, tanto Arellano-Bond 1-paso y 2-pasos

** significativo a un nivel de 5%, Arellano-Bond 1-paso

*** significativo a un nivel de 5%, Arellano-Bond 2-pasos

Se esperaría que los diferentes factores económicos que se evalúan aquí afectara el empleo de los hombres y de las mujeres de diferente forma. Para comprobar si esto es así, evaluamos el impacto de las mismas variables económicas en la tasa de crecimiento del empleo de las mujeres y de los hombres de manera separada. Estos resultados se presentan en el cuadro 11. Nuevamente, en el Apéndice se encuentra una descripción completa de los detalles técnicos de estos cálculos y del modelo econométrico asociado.

²⁸ En el cuadro 11 se presentan los valores-P para los estimadores 1-step y 2-step. Los cálculos de coeficiente corresponden al estimador Arellano-Bond 2-step.

Los resultados del cuadro 11 sugieren que existen diferencias interesantes de género en la reacción del empleo con respecto a los diferentes factores económicos. El empleo de las mujeres responde positivamente al nivel de exportaciones y negativamente a la tasa de interés real. Los cálculos no muestran un impacto estadístico significativo de estas variables en el empleo de los hombres, calculados para otras variables. Por el contrario, el empleo de los hombres puede responder negativamente a la penetración de las importaciones, mientras que no se encuentra tal efecto independiente con respecto al empleo de las mujeres.

¿Por qué el volumen de las importaciones y las exportaciones afectaría el empleo de los hombres y de las mujeres de diferente forma? En muchos países el crecimiento del empleo de las mujeres – especialmente el empleo formal y el empleo asalariado – se ha concentrado en los sectores transables, en especial, en la producción orientada a las exportaciones (Kabeer y Mahmud, 2004; Benería, 2003; Elson, 1996; Elson y Pearson, 1981). Los sectores que producen exportaciones prefieren emplear mujeres por muchas razones: para bajar los costos de mano de obra, para introducir formas de empleo flexible y para aumentar el control sobre el lugar de trabajo. Por lo tanto, no es de sorprender que un aumento en el volumen de las exportaciones se asocie a un crecimiento más rápido del empleo de las mujeres.

Es interesante que los cálculos no muestren que el empleo de las mujeres es un sustituto cercano para el empleo de los hombres. En el estimativo de los factores determinantes del empleo de las mujeres, el coeficiente del empleo de los hombres está muy cercano a la unidad. Esto sugiere que el empleo de las mujeres tiende a aumentar proporcionalmente al aumento exógeno del empleo de los hombres. Sin embargo, en los estimativos de los factores determinantes para el empleo de los hombres, el coeficiente del empleo de las mujeres es de aproximadamente 0,47. En otras palabras, el empleo de los hombres no responde, ni remotamente, tan fuertemente a un cambio exógeno en el empleo de las mujeres. El hecho que el empleo de las mujeres y el de los hombres parecen ser complementarios, en vez de sustitutivos, proporciona evidencia adicional en cuanto a la segmentación del mercado laboral. Si no hubiese segmentaciones, se esperaría ver una mayor evidencia en cuanto a la mano de obra de las mujeres sustituyendo a la de los hombres.

Estos cálculos proporcionan una clara visión sobre la naturaleza de la “feminización del trabajo” durante este período de integración global. De acuerdo a estos estimativos, los aumentos de comercio internacional – tanto de las exportaciones como de las importaciones – afectan directamente el empleo. Pero el efecto neto depende de la composición del comercio. Las exportaciones generalmente tienen un impacto positivo en el empleo, mientras que las importaciones tienen un impacto negativo. El aumento de las exportaciones tiene un impacto positivo notable en el empleo de las mujeres, mientras que el aumento de las importaciones afecta negativamente el empleo de los hombres. Si el aumento del comercio involucra un aumento tanto en las exportaciones como de las importaciones, es muy posible que veamos una “feminización del trabajo” como resultado de la integración global. Asimismo, el efecto negativo de la penetración de las importaciones en el empleo de los hombres puede apretar los

recursos de los hogares y conducir a un aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, dependiendo de la toma de decisiones a nivel hogar en materia de división del trabajo entre actividades remuneradas y no remuneradas. Es más, si el crecimiento del sector exportaciones conduce a un aumento en el empleo de las mujeres, estos cálculos sugieren que ocurriría un aumento menor a lo proporcional en el empleo de los hombres. Todos estos factores contribuirían a la “feminización del trabajo” que vimos anteriormente.

Se ha visto que existen una cantidad de variables que afectan el empleo total, sin embargo, no hubo evidencia de que existiese un efecto específico de género separado. Estas variables incluyen el crecimiento económico y el gasto público. La falta de un impacto específico de género del gasto público en el empleo es un tanto sorprendente ya que el empleo público muchas veces constituye una fuente importante de trabajos para las mujeres, especialmente de trabajos formales. Quizás una medición total del gasto del gobierno no sea suficiente para detectar estas diferencias debido a las variaciones en la composición del gasto público y de los detalles de la asignación de presupuesto. Revisaremos en mayor detalle la reforma al sector público y la política fiscal más adelante en esta sección.

Es importante reconocer que es muy posible que los datos que se utilizan en estos estimativos no capten la magnitud total del empleo informal, especialmente de aquellos tipos de empleo informal “escondidos”, tales como el trabajo desde el hogar y el trabajo doméstico. La incompleta cobertura del empleo informal plantea algunas inquietudes en cuanto a la interpretación de estos resultados. Cuando discutimos el “empleo de las mujeres” o el “empleo de los hombres” en el contexto del análisis que se presenta aquí, debemos tener claro que no se deben generalizar estos resultados e incluir todo el empleo. Esto sigue siendo uno de los defectos de este ejercicio. Sin embargo, los cálculos sugieren que sí existe una relación entre las políticas económicas y la informalización, al extremo de que el aumento de las formas más precarias de empleo se debe a la falta de mejores oportunidades en otros sectores de la economía. Las políticas económicas que vuelven más lento el crecimiento, que aumentan las tasas de interés a corto plazo, que reducen el gasto público o que animan las importaciones sin promover una fuerte respuesta exportadora muy posiblemente reducirán las tasas de crecimiento del trabajo decente. El impacto específico en los hombres y en las mujeres dependerá de que las políticas que se adopten tengan la mezcla de ingredientes precisa.

Este análisis empírico proporciona mayor información general sobre la posible relación entre la elección de las políticas económicas, las respuestas de empleo y los resultados diferenciados por género. Sin embargo, el ejercicio es muy general y se basa en un conjunto de datos diversos, aunque limitados, de varios países de bajos y medianos ingresos. Por lo tanto, existe una limitación en términos de lo que realmente podemos obtener de tal estudio. Para profundizar en la información y el análisis es necesario examinar cada área en materia de políticas listada anteriormente. Se empezará con las políticas monetarias y de banco central.

5.2 Políticas monetarias y de Banco Central

Durante las últimas décadas, la política monetaria de la mayoría de los países del mundo se ha enfocado en estabilizar los precios y reducir la inflación. Para algunos de esos países esto ha significado adoptar un “régimen de meta de inflación” en que el banco central anuncia una tasa de inflación objetivo – o un rango de inflación meta – y luego construye su política monetaria para lograr esas metas públicamente establecidas. No todos los países tienen regímenes monetarios de inflación objetivo formales. Sin embargo, una gran cantidad de ellos tiene objetivos de reducción de la inflación establecidos dentro de sus estrategias macroeconómicas. Por ejemplo, los Documentos de Estrategias para la Reducción de la Pobreza, (DERP) que han diseñado muchos países de bajos ingresos casi siempre incluyen alguna forma de objetivo de reducción de la inflación como una guía para su política monetaria. Muchas economías industriales avanzadas manejan la política monetaria con una meta declarada de mantener las tasas de inflación bajas, aún cuando no hayan formalmente adoptado la inflación objetivo.

La motivación para mantener tasas de inflación bajas es muy clara: se piensa que manteniendo una inflación baja y estable se ayudará a lograr un rápido crecimiento económico a largo plazo. A menudo se reconoce que, en el corto plazo, los esfuerzos para dominar la inflación pueden involucrar costos económicos reales en términos de crecimiento más lento o un aumento del desempleo. Sin embargo, se asume que, a largo plazo, las tasas de inflación muy bajas ayudarán a lograr un crecimiento más rápido. Aquellos que apoyan esta visión suponen que, en el tiempo, los beneficios de reducir la inflación superarán los costos.

La evidencia en cuanto a que los beneficios de reducir la inflación son mayores que los costos es contradictoria. Tanto los costos como los beneficios de reducir la inflación dependen de una cantidad de factores y uno de los más importantes es la tasa de inflación predominante (Epstein, 2003). Algunos estudios sugieren que las tasas anuales de inflación por sobre 15 a 20% pueden tener consecuencias muy negativas en materia de crecimiento económico. Si las tasas de inflación inicial se encuentran significativamente por sobre el 20%, es muy posible que la política monetaria orientada a la reducción de la inflación sea beneficiosa para el crecimiento y el empleo. Por otra parte, las tasas de inflación que se mantienen en aproximadamente 20% o menos no parecen tener impactos negativos significativos (Bruno y Easterly, 1998; Pollin y Zhu, 2005). La mayoría de los regímenes de inflación objetivo y otras políticas para reducir la inflación apuntan a mantener las tasas de inflación en un solo dígito de los más bajos (Epstein, 2003). Es muy posible que los continuos esfuerzos por reducir la inflación a niveles muy bajos genere costos muy altos y relativamente pocos beneficios.

Existen una cantidad de otras inquietudes en cuanto al establecimiento de tasas de inflación objetivo muy bajas. En algunos casos reducir la inflación mediante políticas monetarias estrictas ocasiona una apreciación de la tasa de cambio real (lo que se verá en mayor detalle más adelante). La apreciación de la tasa de cambio real reduce la competitividad en materia de exportaciones, fomenta la penetración importadora, cambia la distribución de los recursos hacia sectores no transables y puede tener un impacto negativo en el empleo y el crecimiento

(Frenkel y Taylor, 2005). En muchos países de bajos ingresos el aumento de la inflación doméstica a veces se produce como resultado de las crisis en el lado del suministro, particularmente los precios de la comida y la energía. En la medida en que el banco central endurezca su política monetaria en respuesta a tales crisis inflacionarias, se introduce una parcialidad procíclica en la formulación de las políticas. Esto significa que la reacción de las autoridades monetarias puede hacer que los impactos negativos de las crisis externas se vuelvan peores.

Una de las justificaciones para anunciar objetivos de inflación formales es que tales declaraciones en materia de políticas, cuando provienen del banco central, pueden influir las expectativas si los anuncios se consideran confiables. Si como resultado se reducen las expectativas inflacionarias el costo de reducir la inflación sería menor en términos del crecimiento o de creación e empleo previstos, en comparación con una reducción de la inflación utilizando sólo controles monetarios directos. No obstante, existe muy poca evidencia en cuanto a que una inflación objetivo conlleve menores sacrificios en el corto plazo en términos de producción o empleo (Epstein, 2003).

¿Cuál es el impacto de las políticas monetarias de reducción de la inflación en el empleo en general y en el empleo de las mujeres en particular? Braunstein y Heintz (2005) han estudiado los cambios en los patrones de empleo formal durante períodos de reducción de la inflación para ver de qué manera la política del banco central tienen un impacto en las oportunidades de empleo. Vale la pena examinar este análisis en mayor detalle.

El ejercicio empírico que llevaron a cabo Braunstein y Heintz (2005) explora los efectos de reducir la inflación en el empleo formal de las mujeres y de los hombres. Hemos recopilado los datos de 51 “episodios de reducción de la inflación” en 17 países de bajos y medianos ingresos.²⁹ Para evaluar los efectos de los períodos de reducción de la inflación en el empleo se compararon las tendencias actuales del empleo diferenciadas por sexo con las tendencias del empleo a largo plazo y calculadas mediante la aplicación de un filtro Hodrick-Prescott a las series de empleo.³⁰ Asimismo, el comportamiento de las tasas de interés real a corto plazo y de las tasas de cambio real se analizó a través de los diferentes episodios de reducción de la inflación. Aquí también se aplicó el filtro Hodrick-Prescott a las series de tasas de interés y de tasas de cambio para estimar las tendencias a largo plazo.

²⁹ La elección de los países se limitó a aquellos que poseen datos confiables sobre el empleo formal diferenciados por género durante un período suficientemente largo.

³⁰ El filtro Hodrick-Prescott es una técnica estadística suavizante que se utiliza muchísimo para obtener un estimativo de la tendencia a largo plazo del componente de una serie.

Cuadro 12
Episodios de reducción de inflación y divergencias en las tendencias de
empleo a largo plazo, diferenciadas por sexo
(M = Mujeres, H =Hombres)

A. Episodios contractivos de reducción de la inflación

	Episodio	Divergencias de las tendencias de empleo a largo plazo			Promedio actual de las tasas de interés a corto plazo respecto a las de largo plazo	Diferencias de tasas de crecimiento promedio de las tasas de cambio actual y a largo plazo
		M	H	Propor ción		
Barbados	1980-86	-1.8%	-0.8%	-1.0%	sobre	-0.3%
	1990-94	-2.5%	-2.6%	0.1%*	sobre	+1.1%
	1996-99	-1.0%	0.3%	-1.4%	sobre**	-1.2%
Brasil	1993-99	-0.7%	-0.1%	-0.6%	n.a.	+1.1%
Colombia	1980-85	-3.2%	-2.5%	-0.7%	sobre**	+2.2%
Costa Rica	1982-85	-1.5%	-0.1%	-1.4%	neg.	-6.7%
India	1973-77	-0.2%	-0.4%	0.2%*	neg.	+1.6%
	1982-86	-0.1%	-0.2%	0.1%*	sobre	+0.8%
	1991-94	0.1%	-1.2%	0.2%*	debajo	+3.6%
	1997-02	-1.0%	0.9%	-0.2%	debajo	+0.4%
Jamaica	1974-76	-0.5%	-0.2%	-0.3%	neg.	-9.0%
	1992-00	-0.5%	0.1%	-0.6%	neg.**	-0.6%
Kenya	1975-80	-2.2%	-0.1%	-2.1%	neg.	-3.5%
	1981-87	0.8%	-0.3%	1.1%*	debajo	+1.7%
Malasia	1981-86	-0.4%	-0.8%	0.4%*	sobre	+4.5%
Mauricio	1980-86	-0.6%	-1.6%	0.9%*	neg.	0.0%***
	1989-93	-1.3%	-0.3%	-0.9%	debajo	+1.8%
	1994-96	-1.8%	-0.9%	-0.8%	sobre	-4.0%
Filipinas	1973-76	-1.6%	-0.4%	-1.2%	neg.	-3.9%
	1980-82	0.2%	-0.3%	0.5%	neg.	+0.8%
	1984-87	-2.4%	0.0%	-2.3%	neg.	0.0%
Singapur	1974-76	-6.7%	-0.7%	-5.9%	neg.	+3.9%
	1981-86	-1.8%	-2.0%	0.1%*	sobre	+2.8%
Corea del Sur	1980-85	-1.4%	-0.9%	-0.5%	neg.	+7.0%
	1991-94	-0.4%	0.0%	-0.4%	neg.	-0.4%
	1997-00	-1.2%	-1.1%	-0.1%	neg.	+6.7%
Sri Lanka	1981-86	-0.7%	0.1%	-0.8%	sobre	-0.7%
	1997-99	-0.7%	-2.6%	1.9%*	sobre	+1.7%
Taiwán	1974-76	-4.9%	0.3%	-5.1%	neg.	n.a.
	1980-85	0.6%	-0.5%	1.1%*	sobre	n.a.
	1991-02	-0.4%	-0.2%	0.2%*	debajo	n.a.
Tailandia	1974-76	-1.3%	-0.8%	-0.5%	n.a.	-0.2%
	1980-85	-2.6%	-0.7%	-1.8%	sobre	+3.7%
	1990-93	-0.8%	0.1%	-0.9%	sobre	-1.9%
	1997-00	-0.8%	-0.7%	-0.1%	sobre	+7.0%
Trinidad & Tobago	1980-87	-1.0%	-0.6%	-0.4%	neg.	+2.7%

Cuadro 12 (cont.)

B. Episodios Expansionarios de Reducción de la Inflación

		Divergencias de las tendencias de empleo a largo plazo			Promedio actual de las tasas de interés real a corto plazo respecto a las de largo plazo	Diferencias de tasas de crecimiento promedio de las tasas de cambio actual y a largo plazo
	Periodo	M	H	Ratio		
Brasil	1989-92	1.9%	-0.8%	2.8%*	n.a.	0.0%
Chile	1984-88	0.8%	2.3%	-1.5%	debajo	+2.9%
Costa Rica	1991-93	0.2%	1.6%	-1.4%	debajo	-4.8%
Jamaica	1979-82	0.1%	0.5%	-0.4%	neg.	-2.2%
	1985-88	2.9%	0.5%	2.3%*	neg.	-7.8%
Kenya	1993-96	0.9%	-0.3%	1.3%*	debajo	+5.7%
Malasia	1992-96	0.6%	1.4%	-0.8%	debajo	-4.6%
Mauricio	1974-77	3.9%	1.6%	2.1%*	n.a.	n.a.
Filipinas	1990-94	0.2%	0.3%	-0.1%	debajo	-1.8%
Singapur	1990-99	0.1%	0.1%	0.0%	debajo	+0.4%
Sri Lanka	1974-76	1.9%	3.1%	-1.1%	neg.**	-1.0%
	1989-94	8.9%	3.6%	4.9%*	debajo	-0.3%
Trinidad & Tobago	1974-77	0.2%	1.0%	-0.8%	neg.	-1.0%
	1989-92	3.8%	1.6%	2.1%*	sobre	-3.8%
	1993-96	0.7%	0.6%	0.2%*	debajo	+1.4%

Fuente: Braunstein y Heintz (2005).

* Episodios de reducción de la inflación en que la proporción del empleo de las mujeres con respecto al de los hombres aumentó más rápidamente que la tendencia a largo plazo.

** El comportamiento de la tasa de interés reportado para una periodicidad alternativa: desde un año antes del episodio de reducción de inflación hasta mediados del episodio de reducción de la inflación. En estos casos esta alternativa refleja mejor la respuesta monetaria cuando la inflación llegó a la cima.

*** El promedio de las tasas de cambio real se compararon durante el período 1981-86 en el caso de Mauricio debido a lo limitado de los datos.

La metodología que se utilizó se obtuvo de la literatura relacionada con la medición de “proporción de sacrificios” – esto es, la pérdida de producción o empleo asociada con una determinada reducción de la inflación. Ball (1993) esquematiza un enfoque para identificar los períodos deflacionarios. Para propósitos de este estudio el enfoque de Ball se adaptó de modo de examinar los efectos específicos de género de la reducción de la inflación y de la política del banco central. Se utilizó un promedio móvil de inflación – en este caso un promedio móvil de tres años que conlleva un año previo y un año posterior – para suavizar la serie. Se identificaron subidas y caídas en las series de inflación suavizadas. Los altos ocurren cuando el valor durante un año determinado excede el valor de los años inmediatamente adyacentes. Las caídas ocurren cuando el valor de un año determinado cae por debajo de los valores de los años adyacentes. Un período deflacionario pasa de un año de subida a uno de caída.

Usamos el término “episodio de reducción de inflación” para referirnos a estos períodos deflacionarios. La razón para ello es que durante algunos de los períodos identificados el empleo de hecho aumenta más rápidamente que su tendencia a largo plazo. Parece un poco confuso referirse a estos períodos como “deflacionarios”. Por lo tanto utilizamos el término “episodio expansionario de reducción de la inflación” y “episodio contraccionario de reducción de la inflación”. Durante los episodios contraccionarios de reducción de la inflación la tasa de aumento del empleo total cayó por debajo de su tendencia a largo plazo. Durante los episodios expansionarios de reducción de la inflación la tasa de aumento del empleo total fue equivalente o más alta que su tendencia a largo plazo.

Los datos para hacer este análisis se obtuvieron de la base de datos LABORSTA de OIT, de las Estadísticas Financieras Internacionales del FMI y de los Indicadores de Desarrollo Mundial 2005 del Banco Mundial.

Sólo se incluyeron los países que cumplieran con los siguientes criterios:

- Sólo se analizaron países de ingresos bajos o medios;³¹
- Los países deben tener datos sobre el empleo de al menos 20 años diferenciados por sexo; y
- En algunos casos se utilizaron series de tiempo con una pequeña cantidad de valores faltantes.

Los cambios en el empleo durante los episodios de reducción de la inflación se calcularon como el valor anualizado de la tasa total de cambios en el empleo a través del período completo de subida y caída.

El cuadro 12 resume los resultados de todos los episodios de reducción de la inflación estudiados. El cuadro indica el nombre del país, las fechas en que ocurrió cada episodio de reducción de inflación y la divergencia con las tendencias a largo plazo del empleo de las mujeres, del empleo de los hombres y la proporción del empleo de las mujeres con respecto la de los hombres. Los valores negativos indican que la serie creció más lentamente que la tendencia a largo plazo (el valor negativo también podría indicar una disminución más rápida en del valore actual comparado con la tendencia a largo plazo). El cuadro 12 se divide entre episodios de reducción de inflación contraccionarios y expansionarios.

La mayoría de los episodios de reducción de inflación examinados aquí fueron contraccionarios en términos de su efecto en el empleo. De los 51 episodios de reducción de empleo, 36 (es decir el 71%) fueron contraccionarios – lo que significa que el crecimiento total del empleo cayó por debajo de su tendencia a largo plazo.

Es más, en el 67% de los episodios de reducción de inflación contraccionarios el ritmo de cambio de la proporción de empleo de mujeres comparado con el de los

³¹ La muestra de países incluye a Singapur, el cual actualmente podría clasificarse como un país de altos ingresos. Sin embargo, durante la mayor parte del período comprendido en este estudio, 1970-2003, Singapur era considerado un país de medianos ingresos.

hombres cayó por debajo de su tendencia a largo plazo, lo que indica que el empleo formal de las mujeres fue desproporcionadamente afectado por la ralentización. Sin embargo, en los episodios de reducción de inflación expansionarios no hubo un patrón claro. La proporción de empleo de las mujeres, comparada con la de los hombres, aumentó más rápido que la tendencia en el 53% de los casos y al mismo nivel o por debajo de la tendencia en 47% de los casos – lo que significa un reparto casi equivalente.

La diferencia de las experiencias en materia de empleo entre los diferentes países durante los episodios de reducción de inflación – ej. expansión o contracción del empleo – en parte podrían explicarse por la elección de las políticas. Por ejemplo, si las tasas de interés real subieron por sobre la tendencia de largo plazo, como reacción a una aceleración de la inflación, esto podría gatillar un episodio de reducción de inflación contraccionario. Sin embargo, si las tasas de interés real no subieron por sobre la tendencia a largo plazo (ej. se mantuvieron en línea con las tendencias a largo plazo de las tasas de interés global), se podría evitar una contracción del empleo.

Para analizar esta posibilidad revisamos las tasas de interés real promedio a corto plazo a través de los episodios de reducción de inflación.³² En la mayoría de los casos se utilizaron las tasas a corto plazo relacionadas directamente con la elección de políticas monetarias (ej. tasa de descuento o tasa bancaria). Si estas tasas no estaban disponibles se calculó en su lugar el rendimiento de los bonos del Tesoro a corto plazo (tres meses).³³ En el cuadro 12 se presentan comparaciones entre el promedio actual de las tasas de interés a corto plazo y el promedio de la tendencia a largo plazo de las tasas de interés. Si el promedio actual de las tasas de interés a corto plazo estaban por sobre el promedio a largo plazo y si las actuales tasas eran positivas el cuadro 12 marca estos patrones como “sobre”. Si el promedio actual de las tasas de interés a corto plazo fueron tanto positivas como por debajo del promedio a largo plazo, el cuadro 12 clasifica este patrón como “debajo”. Sin embargo, si el promedio actual de las tasas de interés real fueron negativas, estos episodios de reducción de inflación se marcan como “neg.”

Cuando la inflación está controlada mientras que se mantiene un aumento de tasas de interés real positivas al mismo nivel o por debajo de su tendencia a largo plazo, es más posible que los episodios de inflación sean expansionarios. En el Cuadro 12 en un sólo episodio expansionario se aumentaron las tasas de interés a corto plazo por sobre el promedio a largo plazo (Trinidad y Tobago, 1989-92). En el 85% de los episodios de reducción de inflación contraccionarios las tasas de interés real promedio fueron, en promedio, negativas o se mantuvieron por sobre la tendencia a largo plazo. ¿Por qué podría asociarse una contracción del empleo con las tasas de interés real negativas? En muchos casos las tasas de interés real negativas están asociadas con una economía “estanflacionaria”, en que una crisis externa hace que suba la inflación al mismo tiempo que baja el crecimiento. Las altas tasas de inflación producen tasas de interés real negativas. Por ejemplo, muchos de los episodios de reducción de la inflación estanflacionarios

³² Debido a su extrema volatilidad Brasil fue excluido de este análisis.

³³ Sólo en el caso de Jamaica se utilizaron los bonos t para determinar las tasas de interés actual y estimar las tendencias a largo plazo.

presentados en el Cuadro 12 se pueden vincular con las crisis en el precio del petróleo de los años 70.

No parece haber ningún patrón sistemático con respecto a los cambios de la tasa de cambio real durante los episodios de reducción de inflación o si los episodios fueron contraccionarios o expansionarios. En el 34% de los episodios de reducción de inflación el punto porcentual anual promedio de cambio en la tasa de cambio real estuvo por debajo de la tasa de cambio a largo plazo (ej. la tasa de cambio se apreció en relación a su tendencia a largo plazo); en el 60% de los episodios la diferencia de las tasas de crecimiento promedio fue positiva (ej. la tasa de cambio real se depreció en relación a la tendencia a largo plazo); y en el 6% de los episodios no hubo diferencias entre la tasa de crecimiento de las tasas de cambio actuales y las a largo plazo. Estas proporciones fueron aproximadamente iguales en los episodios de reducción de inflación contraccionarias y expansionarias.³⁴

Las tasas de cambio real parecen haber tenido un impacto en la parcialidad por género que se observa en los episodios de reducción de la inflación contraccionarios. Recordemos que en la mayoría de los casos el empleo formal de las mujeres estuvo desproporcionadamente afectado por la ralentización del crecimiento del empleo. Sin embargo, aproximadamente un tercio de las veces, la proporción del empleo de las mujeres en comparación al de los hombres mejoró cuando se contrastó con su trayectoria a largo plazo. En cada uno de estos casos la tasa de cambio real bien se apreció o no mostró ninguna diferencia en relación a su tendencia a largo plazo. En otras palabras, mantener una tasa de cambio competitiva puede compensar algunas de las preconcepciones de género que se observaron durante la reducción de la inflación contraccionaria. Esto no es de sorprender dado el hecho que en muchos países la producción orientada a las exportaciones es una importante fuente de empleo para las mujeres, tal como se dijo anteriormente. Mantener tasas de cambio más competitivas podría ayudar a proteger el empleo en estos sectores.

Resumiendo los resultados de este ejercicio se ve que: Reducir frecuentemente la inflación tiene efectos negativos en el crecimiento del empleo. Cuando el crecimiento del empleo baja el empleo de las mujeres muchas veces se ve afectado desproporcionadamente. Es muy posible que el crecimiento del empleo disminuya cuando, en un esfuerzo por reducir la inflación, se suben las tasas de interés por sobre su tendencia a largo plazo. La estanflación – la cual muchas veces se caracteriza por tener tasas de interés negativas a corto plazo que se gatillan cuando ocurren crisis externas – también pueden causar una contracción del crecimiento del empleo. No parece haber una relación sistemática entre los cambios en la tasa de cambio real durante los episodios de reducción de la inflación y los patrones de crecimiento del empleo total. Sin embargo, mantener una tasa de cambio competitiva puede ayudar a contrarrestar el impacto desproporcionadamente negativo en el empleo de las mujeres cuando disminuye el crecimiento del empleo total.

³⁴ En los episodios contraccionarios el 36% de ellos experimentaron una apreciación, 58% una depreciación y 6% no mostraron diferencia alguna en el crecimiento promedio de la tasa de cambio real en relación a su tendencia a largo plazo. En los episodios expansionarios los porcentajes fueron 34%, 60% y 7% respectivamente.

Se deben tener algunas precauciones cuando se interpretan estos resultados. El análisis empírico que se presenta aquí se relaciona con el impacto de género a corto plazo de las respuestas en materia de políticas durante los episodios de reducción de la inflación. Los resultados dicen muy poco sobre el impacto a largo plazo de las diferentes respuestas en materia de políticas. Los que apoyan la inflación objetivo con frecuencia reconocen que pueden existir compensaciones a corto plazo pero que los beneficios de una inflación baja para el crecimiento y el desarrollo a largo plazo son más significativos. Este argumento es un tanto problemático cuando las crisis en materia de políticas transitorias tienen consecuencias a largo plazo en las variables económicas reales (Fontana y Palacio-Vera 2004). De la misma forma, las crisis de género a corto plazo tienen efectos a largo plazo en términos del desarrollo humano y económico de los países. Por ejemplo, ese tipo de alteraciones a corto plazo podrían reducir la inversión en educación y en el desarrollo de habilidades para las mujeres. Se necesita una mayor investigación para examinar las consecuencias a largo plazo de los resultados adversos a corto plazo para las mujeres.

Segundo, al igual que la mayor parte del análisis presentado en este informe, los datos utilizados pueden no capturar toda la gama del empleo informal. Por lo tanto, es incierto el nivel en que son aplicables estas conclusiones en todas las formas de empleo. Se necesita saber más en cuanto a toda la gama de actividades informales y la relación que existe entre el empleo informal, las actividades formales y la economía global para poder determinar, de manera más precisa, las consecuencias del régimen monetario imperante en los trabajadores informales. No obstante el análisis que se presenta aquí es un primer paso en esa dirección.

5.3 Comercio y empleo

El rápido aumento del comercio internacional es una de las características que define la globalización económica moderna. El crecimiento del comercio mundial es indiscutible. Durante las últimas décadas la mayoría de los países del mundo han abrazado una política general de liberalización del comercio – ej. la eliminación de cuotas de comercio y la disminución de las barreras comerciales en materia de impuestos de entrada. Aunque se ha avanzado hacia una mayor liberalización aún existen numerosos controles, protecciones y subsidios, los cuales son materia de continuas negociaciones. El impacto del comercio internacional y de su liberalización en el empleo y en la desigualdad en los ingresos es uno de los temas más estudiados en relación a la pregunta más amplia: el impacto de la globalización y del cambio de políticas que la acompaña en el empleo y en los resultados del mercado laboral. A pesar del volumen de los estudios en esta área, las conclusiones o generalizaciones que puedan aplicarse ampliamente aún son muy ambiguas. No obstante, se puede aprender mucho revisando lo que sí se sabe y en dónde existen vacíos en nuestro conocimiento del tema.

Muchos de los estudios sobre el efecto del comercio en el empleo se enmarcan en el contexto de la teoría comercial estándar de la escuela de Heckscher-Ohlin (Heckscher y Ohlin, 1991).³⁵ El modelo Heckscher-Ohlin simple supone dos

³⁵ La teoría comercial Heckscher-Ohlin se refiere a un conjunto de propuestas teóricas desarrolladas por dos economistas suecos durante la primera mitad del siglo 20. La teoría afirma que los patrones de comercio se basan en las diferencias de los costos de producción comparativos. La diferencia de costos

países, dos factores de producción y dos productos. Veamos un ejemplo en que los dos factores de producción son la mano de obra y el capital.³⁶ En un país el capital es un recurso abundante y en el otro es todo lo contrario – es decir, la disponibilidad de capital es limitada sin embargo tiene relativamente mucha mano de obra. Además, uno de los dos productos se produce con tecnología intensiva en mano de obra mientras que el otro se produce con técnicas intensivas en capital. Sin limitaciones a los flujos de bienes entre los dos países y un mercado que funciona bien, cada país se especializará en producir el bien que utilice el recurso que tiene en abundancia y, como resultado, se aumentará el ingresos total. Los salarios en la economía que tiene abundancia de mano de obra deberían aumentar, lo que subiría los ingresos del empleo de los trabajadores.

La teoría de comercio internacional de la escuela de Heckscher-Ohlin proporciona un marco analítico muy útil para hacer predicciones teóricas sobre los posibles impactos de la liberalización del comercio. Sin embargo, las complicaciones en el mundo real confunden los resultados del empleo que de hecho se observan (Ghose, 2003). Por ejemplo, las predicciones del modelo se vuelven mucho más inciertas cuando la cantidad de países, productos o factores de producción son más de dos. Las fallas y las imperfecciones del mercado impiden que se realicen las predicciones teóricas. Y, lo que es más importante para los propósitos de este estudio, si la mano de obra no es completamente movable dentro de un país y si las oportunidades de empleo son limitadas (ej. existe desempleo involuntario), el tipo de especialización que se requiere dentro del marco Heckscher-Ohlin puede no suceder, especialmente en el corto plazo. Es importante anotar que las normas del mercado laboral no son la única fuente de imperfecciones en este ámbito. Las asimetrías, los contratos que son costosos para hacerlos cumplir y, en alguna medida, el poder de mercado de los empleadores son características comunes en la mayoría de los mercados laborales.

Los esfuerzos empíricos para comprender el impacto del comercio en el empleo y en los resultados del mercado laboral tienen muchos problemas. Muchos estudios no poseen una buena medición en términos de los alcances de la apertura de los mercados que permita hacer comparaciones a través de diferentes países. Muchas veces, en su lugar se utiliza el volumen total – ej. el valor total de las exportaciones e importaciones en conjunto. Sin embargo, el volumen de comercio puede llegar a ser un indicador muy pobre en materia de apertura comercial. Asimismo, el volumen total de comercio puede tapar diferencias importantes en el tipo de flujos. Tal como lo sugieren los estimativos empíricos que se presentaron al principio de esta sección, el volumen de las exportaciones e importaciones tiene diferentes efectos en el empleo y tiene impactos distintos en el empleo de los hombres y en el de las mujeres. Por lo tanto, el efecto de la “apertura comercial” -- definida como el aumento en los volúmenes de comercio - depende de si tal apertura está dominada por el crecimiento de las exportaciones o por la penetración de las importaciones. Finalmente, los estudios que sí se enfocan en la liberalización del comercio (ej. reducción de impuestos de entrada)

está vinculada a la relativa abundancia de recursos. Bajo este modelo los países deben especializarse en bienes que utilicen los recursos que tienen en abundancia e intercambiar con otros países los bienes que dependen de factores de producción más escasos.

³⁶ Una variación común a este ejemplo de argumento tipo de Heckscher-Ohlin asume que los dos factores de producción son la mano de obra calificada y la mano de obra no calificada.

pueden no manejar otras variables políticas cuando evalúan los efectos de un comercio más libre. Por ejemplo, si la liberalización del comercio va acompañada de una depreciación del tipo de cambio, los efectos de la liberalización pueden aparecer muy mesurados si no se considera el impacto compensatorio de los movimientos de la tasa de cambio.

A pesar de estas numerosas precauciones y señales de advertencia, la literatura sobre el impacto de la apertura comercial en el empleo proporciona mucha información de utilidad. Los estudios específicos por país son especialmente útiles ya que entregan un nivel de detalle que muchas veces falta en los análisis más amplios de varios países o industrias en conjunto. Un hallazgo común es que los efectos del aumento del comercio internacional son diversos. Los efectos de una mayor apertura varían dependiendo de los diferentes tipos de empresas e industrias, de los países que tienen diferentes estructuras industriales y de los tipos de cambios que se persiguen en materia de políticas. Asimismo, las tendencias generales en el empleo o el desempleo a menudo no capturan la separación y agitación que pueden causar los cambios significativos en el régimen de comercio internacional (Rama, 2002a; Levinsohn, 1999).

Muchos estudios a nivel empresa que utilizan datos más generales muestran que la liberalización del comercio tiene un impacto negativo en el empleo, al menos a corto plazo (Revenga, 1997; Edwards, 2003; Levinsohn, 1999; Márquez y Pagés, 1997; Moreira y Najberg, 2000). No obstante, los efectos de la liberalización varían considerablemente. Las empresas de diferentes tamaños parecen reaccionar de distintas formas a la liberalización en los diferentes países (Edwards, 2003; Levinsohn, 1999). El tipo de liberalización también es importante. Por ejemplo en México, al haber menos restricciones a la importación de materia prima el empleo en las empresas manufactureras aumentó (Revenga, 1997). Las dinámicas de la tasa de cambio real pueden ser más importantes que las políticas comerciales para explicar la reducción del empleo en los sectores transables (Levinsohn, 1999). Finalmente, es importante reconocer que tales estudios son esencialmente análisis de corto aliento y estáticos y pueden pasar por alto los efectos dinámicos (Lall, 2004). Por ejemplo, los cambios post-liberalización hacia actividades con una mayor intensidad en mano de obra pueden mitigar estas pérdidas de empleo a largo plazo, dependiendo de la respuesta de la estructura productiva en el tiempo (Moreira y Najberg, 2000).

La escala de la respuesta de las exportaciones en relación a la respuesta de las importaciones parece determinar el impacto de la apertura comercial en el empleo. Por ejemplo, un estudio del proceso de integración global en Vietnam muestra que el empleo neto en ese país respondió vigorosamente al crecimiento del sector orientado a las exportaciones (Jenkins, 2004). Sin embargo, el rápido crecimiento del sector exportaciones ocurrió cuando existían muchas restricciones a las importaciones lo que limitaba el impacto negativo de la penetración de las importaciones. La experiencia de Vietnam es similar a la de los exitosos récord de empleo de muchos de los “tigres asiáticos” durante el período en que se mantenían altas tasas de crecimiento económico. Muchos de esos países persiguieron una estrategia orientada a las exportaciones mientras que protegían a los productores domésticos de las importaciones (Amsden, 2001). Por el contrario, el análisis del empleo total en Sudáfrica durante el períodos en que se

llevaron a cabo las recientes reformas comerciales muestra un efecto casi insignificante en el empleo (Edwards, 2001). Esto es porque los efectos positivos del aumento de las exportaciones fueron casi completamente compensados por las negativas consecuencias de la penetración de las importaciones.

Para muchos países el impacto de la apertura comercial en el empleo es específico de género. Muchos países que experimentan aumentos en el empleo neto debido al aumento de las exportaciones también muestran un aumento rápido en el empleo de las mujeres en esos efervescentes sectores exportadores (Kabeer y Mahmud, 2004; Jenkins, 2004; Benería, 2003; Rama, 2002a; Standing, 1999b; Elson y Pearson, 1981). En otras secciones de este estudio se ha enfatizado la importancia del empleo de las mujeres en la producción orientada a la exportación. Esto también se hizo evidente en los resultados del breve estudio empírico presentado al principio de esta sección. Tal como se mencionó en la discusión de los resultados, existe la posibilidad que las pérdidas de empleo relacionadas con la penetración de la importación esté causando un impacto desproporcionado en los hombres mientras que las mujeres están ganando desproporcionadamente como resultado de los trabajos creados mediante el aumento de las exportaciones.

Debido a esta dinámica los vínculos entre el empleo de las mujeres, la división de género de la mano de obra y la liberalización del comercio son complejos. Si el empleo de los hombres disminuye con la penetración de las importaciones, la oferta de mano de obra de las mujeres puede aumentar como una respuesta para sobrevivir a la caída de los ingresos del hogar. En algunas circunstancias, estas mujeres podrían encontrar trabajo en el creciente sector exportador. Sin embargo, no todas las mujeres son empleadas por el sector exportador; otras trabajan de manera informal o en otros trabajos precarios. El impacto neto en la tasa de desempleo es ambiguo. Muchos países experimentan un aumento en sus tasas de desempleo luego de una liberalización (Rama, 2002a). Es muy posible que esto sea producto del impacto combinado del aumento de la participación en la fuerza de trabajo y la pérdida de trabajos debido a la penetración de las importaciones.

La liberalización del comercio afecta la composición del empleo. En muchos casos la calidad de los nuevos trabajos en el sector exportador disminuye por debajo de la de los empleos formales en el resto de la economía (Rama, 2002a). El crecimiento del empleo casual también puede estar asociado con la liberalización del comercio. Por ejemplo, un estudio del impacto de la liberalización comercial en Marruecos encontró muy pocos cambios netos en el empleo total pero un considerable aumento en el uso de trabajadores a tiempo parcial o temporales en algunas empresas (Currie y Harrison, 1997). Muchas veces los trabajos de menor calidad y más precarios representan una gran proporción del aumento del empleo de las mujeres durante estos períodos de integración global (Chen y otros, 2005; Standing, 1999b). Es más, las mujeres a menudo corren mayores niveles de riesgo de empleo asociados con la integración global (Benería, 2001). Por ejemplo en Chile, la cantidad de separación y agitación en el empleo asociado con la liberalización económica fue considerablemente más alta para las mujeres que para los hombres (Levinsohn, 1999).

Muchas veces los salarios se utilizan como indicadores para buscar los cambios que se han producido en la calidad de los trabajos en relación al comercio internacional. Un tema que se debate intensamente es el impacto del comercio internacional en la desigualdad de salarios, tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo. Los argumentos teóricos se basan en el razonamiento Heckscher-Ohlin que describimos anteriormente. Sin embargo, los dos factores de la producción son mano de obra calificada (que se asume abunda en las economías desarrolladas) y la mano de obra no calificada (que se asume abunda en los países en vías de desarrollo), en vez de capital y mano de obra. A medida que aumenta la apertura comercial la teoría predice que veremos una caída en los ingresos de la mano de obra no calificada en los países desarrollados y un aumento en los salarios de la mano de obra no calificada en los países en vías de desarrollo. Esto debería producir una creciente dispersión de los salarios en las economías desarrolladas y un estrechamiento de la distribución de los salarios en los países en desarrollo.

Tal como se describió anteriormente, la creciente desigualdad de los salarios ha sido documentada en muchos países de altos ingresos y numerosos estudios han mostrado que ello puede ser resultado del aumento del comercio internacional (para obtener una lista de los estudios más importantes y otras explicaciones véase Cline, 1997). Esta evidencia parece confirmar las predicciones de la teoría Heckscher-Ohlin. Sin embargo, otros investigadores argumentan que el cambio tecnológico hacia los trabajadores más calificados (*skilled-biased technical change*) explica mejor el aumento de la dispersión de los salarios que el aumento del comercio internacional. Es muy difícil cuantificar la naturaleza de los cambios tecnológicos a través del tiempo. Por lo tanto, es casi imposible calcular precisamente el cambio tecnológico cuando se evalúa el impacto del comercio. El debate sobre el impacto del comercio internacional en la distribución de los ingresos en los países prósperos sigue sin resolverse. Es muy posible que el crecimiento del comercio internacional haya contribuido a la desigualdad de salarios pero es muy difícil establecer en qué medida.

La utilidad del marco Heckscher-Ohlin simple para predecir las tendencias de la desigualdad de los ingresos se volvió aún más cuestionable cuando se encontró que en muchos países en desarrollo que estaban muy bien integrados a la economía global estaba creciendo (Milberg, 2004; Wood, 1997; Robbins, 1996). Tal como en el caso de las economías desarrolladas, es difícil desenredar los efectos de los cambios tecnológicos y la integración global. Es más, no todos los países en desarrollo con mercados altamente integrados experimentaron un crecimiento en la desigualdad de ingresos. En muchas economías del este de Asia durante el período de rápido crecimiento económico el aumento del comercio internacional se asociaba con una disminución de la desigualdad de ingresos (Wood, 1997). Algunos estudios han sugerido que la apertura comercial tiende a aumentar la desigualdad de ingresos en los países en vías de desarrollo pero, si los niveles más altos de comercio se asocian con un crecimiento económico más rápido, los efectos secundarios del crecimiento pueden contrarrestar las crecientes desigualdades en el tiempo.

El impacto del comercio internacional en la desigualdad de ingresos también tiene dimensiones de género. Tal como lo hemos visto, los sectores orientados a la

exportación han proporcionado nuevas oportunidades de empleo a las mujeres. Entre otros factores, la habilidad para reducir los costos de mano de obra incentiva a los empleadores a emplear mujeres. En algunos casos el crecimiento de los sectores exportadores ha conducido a un estrechamiento de la brecha salarial entre hombres y mujeres (Benería, 2003; Berik, 2000; Seguino, 2000).

No obstante, la disminución de la brecha salarial por género puede ocurrir en el contexto de una creciente precariedad de los trabajos tanto de los hombres como de las mujeres (Berik, 2000). Tal como se mencionó anteriormente, si el aumento del comercio internacional conduce o no a una reducción de la brecha salarial por género depende de la naturaleza de la segmentación de la fuerza laboral, la estructura de la economía y el relativo poder de negociación de los hombres y las mujeres en los sectores en que trabajan (Seguino, 2000). En otros casos – como lo demuestra un estudio de las mujeres que trabajan en el sector maquiladoras de México – los trabajos en los sectores exportadores pueden proporcionar un ingreso más estable a las mujeres pero no un ingreso más alto en comparación con el empleo informal (Fussell, 2000). En otras palabras, si la liberalización aumenta o disminuye la brecha salarial depende del impacto de la apertura comercial en el relativo poder de negociación de los hombres y las mujeres.

Igualmente importante es el hecho que los estudios sobre apertura comercial y desigualdad de ingresos no nos dicen mucho sobre la relación entre la apertura comercial y el nivel general de desigualdad en los ingresos del empleo. Esto sucede porque los ingresos de los trabajadores auto empleados, de los que trabajan por cuenta propia informalmente y algunos asalariados del sector informal muchas veces se excluyen del análisis debido a la falta de datos. No podemos hacer generalizaciones sobre el impacto de la globalización en la calidad promedio del empleo o de los cambios en la composición del mismo – en donde la precariedad del trabajo se vuelve más común. Tales cambios afectarán la desigualdad en general en los ingresos del empleo. Es más, es muy posible que los cambios en la distribución de los ingresos del empleo en general exhiban un alto patrón de género dado el alcance de la segmentación del mercado laboral documentada en la sección anterior. Tal como se discutió antes, esto hace que sea difícil analizar el impacto de la apertura comercial en la brecha de género de los ingresos.

Sabemos muy poco sobre el impacto que tiene el comercio internacional en los trabajadores informales, especialmente en aquellos que trabajan por cuenta propia o desde el hogar. Algunos estudios han explorado el impacto de la liberalización del comercio en el empleo informal. Estos estudios han encontrado alguna relación entre las reformas comerciales y ciertos aspectos de la informalidad, pero no encontraron una relación general entre la liberalización del comercio y la creciente informalización (Soares, 2005; Goldberg y Pavenik, 2003). Sin embargo, necesitamos datos de series de tiempo más detalladas sobre el empleo informal antes de poder hacer afirmaciones definitivas en un sentido u otro.

Las discusiones sobre comercio, liberalización y empleo tienden a enfatizar la cantidad de comercio que se lleva a cabo, pero muchas veces no consideran la forma en que está organizada la producción internacional actualmente. No obstante, la organización de las redes de producción globales tiene un profundo efecto en la forma en que se distribuyen los beneficios del intercambio a través de

las fronteras. Las corporaciones más importantes en términos de redes de producción global subcontratan actividades de menor valor agregado a los productores y proveedores, quienes están más abajo en la cadena global de abastecimiento. En muchos casos numerosos intermediarios coordinan esta actividad de subcontratación. Existen una cantidad de actividades que son subcontratadas como por ejemplo, la producción de bienes de consumo de marca con salarios bajos, operaciones de ensamblaje intensivas en mano de obra que utilizan partes importadas con una alta tecnología y los servicios al consumidor cimentados en las telecomunicaciones. Existe un grado de poder de mercado entre las corporaciones multinacionales más importantes pero persiste una alta competitividad entre las firmas subcontratadas. En tales condiciones una gran parte del valor que se produce a través de la cadena de abastecimiento global es capturada en forma de ganancias entre las firmas más importantes o menores precios al los consumidores relativamente prósperos de los mercados de ingresos más altos (Heintz, 2005a; Milberg, 2004; UNCTAD 2002).

La estructura de las cadenas globales de materia prima y el aumento de la externalización de los servicios (*outsourcing*) tienen importantes efectos en los resultados del empleo. En las economías desarrolladas el crecimiento de la externalización de los servicios ha estado vinculada a una creciente desigualdad de salarios (Feenstra y Hanson, 1999). Esta es una variación de la idea de desigualdad de ingresos inducida por el comercio. Sin embargo, en este caso, no es resultado de la especialización dentro de país per se, sino más bien el resultado de la reestructuración de las grandes multinacionales para maximizar las ganancias.

En los países desarrollados la externalización de los servicios puede proporcionar nuevas oportunidades de empleo (Heintz, 2005a; Milberg, 2004). Estas oportunidades se concentran en actividades de bajos salarios y de bajo valor agregado. En muchos casos los países no se especializan en producir un producto en particular y en su lugar se especializan en el suministro de mano de obra barata (UNCTAD, 2002). Es más, los trabajadores que participan en estas actividades productivas enfrentan una intensa competencia por parte de otros trabajadores del mundo. Bajo tales circunstancias los países enfrentan un riesgo real de que se produzca una “carrera descendente” en que las condiciones competitivas mantengan los ingresos por la mano de obra bajos. Al especializarse en el suministro de mano de obra barata los trabajadores pueden enfrentar una “trampa” de bajos salarios/bajo valor agregado en que los beneficios de cualquier aumento de la productividad no se traduzcan en un mejor estándar de vida sino en precios más bajos o mayores ganancias en otro lugar de la cadena de suministro.

En muchos países los trabajos que están integrados a la cadena global de materia prima proporcionan importantes fuentes de empleo para las mujeres. Estas oportunidades no se restringen al empleo asalariado en el sector formal de las exportaciones, tal como frecuentemente se ha destaca. Muchos trabajadores que trabajan desde el hogar, que ganan una cantidad por pieza producida, también están atados a las redes de producción global (Chen y otros, 2005; Carr, Chen y Tate, 2000; Chen, Sebstad y O’Connell, 1999). Este tipo de empleo muchas veces proporciona a las mujeres oportunidades económicas que en el pasado hubiesen sido inaccesibles para ellas. Sin embargo, la probabilidad de mejorar la calidad de

estas actividades en el tiempo no es alentadora. Es más, los diferentes actores a través de la cadena de suministro capturan los beneficios producidos de acuerdo a su poder de mercado. Las trabajadoras subcontratadas tienen muy poco poder de mercado por lo tanto reciben una pequeña fracción del valor del producto.

¿Qué podemos decir del impacto de la liberalización del comercio en el empleo, en general, y de sus oportunidades económicas para las mujeres en particular? En este informe se ha venido argumentando que no existe una sola respuesta o que no se pueden hacer generalizaciones simples. Es evidente que existe una gran heterogeneidad en términos de las experiencias y diferentes grupos pagan el costo de la liberalización desigualmente. En particular, los efectos del comercio internacional y la globalización específicos de género son especialmente sensibles a las circunstancias socioeconómicas, históricas e institucionales específicas (Benería, 2003). Es más, los efectos de las reformas al comercio internacional dependen de cómo se coordinan tales cambios con las políticas macroeconómicas. Uno de los vínculos cruciales es el impacto de las tasas de cambio en los resultados de empleo.

5.4 Política de tasa de cambio y flujos de capital

Las tasas de cambio tienen un impacto en el empleo ya que influyen en la distribución de los recursos económicos entre los sectores transables y no transables. La política monetaria, el comercio internacional, los mercados de cambio y los flujos de capital a través de las fronteras tienen efectos en la tasa de cambio y, a su vez, en los resultados del empleo. Es más, los movimientos de las tasas de cambio afectan el empleo de los hombres y de las mujeres de diferentes maneras dependiendo de la estructura de la economía y de la naturaleza de la segmentación del mercado de trabajo. Tal como lo hemos visto, el trabajo asalariado de las mujeres con frecuencia se concentra en los sectores orientados a la exportación. Una apreciación del tipo de cambio, lo que hace que los recursos se dirijan fuera de los sectores transables y hacia los sectores no transables, puede tener un impacto negativo desproporcionado en las mujeres.

Los regímenes de política monetaria y de tasa de cambio han experimentado muchos cambios en los últimos años. Ya hemos revisado uno de los mayores objetivos de los regímenes monetarios modernos – el de mantener una baja inflación. Sin embargo, ayuda examinar los objetivos de inflación baja en un contexto más amplio en materia de políticas. Actualmente la tendencia dominante se orienta hacia un régimen monetario/tasa de cambio que se caracteriza por:

- flujos de capital libres - en que no existen controles al capital o restricciones a su movimiento;
- tasa de cambio flotante determinada por el mercado – ej. no se interviene en el mercado de divisas; e
- intervenciones monetarias para mantener una inflación baja, lo cual a menudo involucra influir en las tasa de interés mediante intervenciones en los mercados de dinero.

En el componente macroeconómicos de muchos documentos estratégicos para la reducción de la pobreza (DERP), esto es la política monetaria/de tasa de cambio adoptada.

Bajo este régimen, los objetivos de mantener una baja inflación pueden conducir a la apreciación de la tasa de cambio real en el tiempo. La tasa de cambio real se define como la tasa de cambio nominal ajustada al nivel de precio doméstico en relación al nivel de precio que predomina entre los mayores socios comerciales de un país. Tanto la tasa de cambio nominal y como el nivel de precio doméstico influyen en la competitividad global. Una apreciación de la tasa de cambio nominal o un aumento en los precios domésticos reduce la competitividad exportadora y hace más atractivas las importaciones. Del mismo modo, una tasa de cambio depreciada y precios domésticos más bajos mejoran la competitividad y desaniman una penetración de importaciones. La tasa de cambio real es una combinación de estos dos factores: el nivel de precio relativo y la tasa de cambio de mercado.

¿Cual es el motivo por el cual este conjunto de políticas conduce a una apreciación de la tasa de cambio real? Tal como se mencionó anteriormente, las autoridades monetarias con frecuencia utilizan las tasas de interés a corto plazo como un arma en contra de la inflación. Sin embargo, a los flujos de capital a corto plazo los atrae las tasas de interés real altas. A medida que el capital fluye hacia un país la tasa de cambio nominal se aprecia. Si las tasas de inflación no cambian la tasa de cambio real también se apreciará. Sin embargo, las tasas de interés a corto plazo altas pueden reducir la inflación al mismo tiempo que hacen que suba la tasa de cambio nominal.³⁷ Sin embargo, si la apreciación de la tasa de cambio nominal pesa más que el impacto deflacionario de las tasas de interés a corto plazo, la tasa de cambio real igual se apreciaría.

La relación entre las tasas de inflación bajas y las tasas de cambio real sobrevaluadas pueden enmarcarse de otra forma. En muchos países los cambios en la tasa de cambio conducen a aumentos en los niveles de precios domésticos debido al mayor precio de los bienes importados o a los aumentos en el precio de la materia prima que se transan en el mercado mundial pero expresado en moneda nacional. Si un país tiene un razonable nivel de este tipo de transferencias de precios, entonces el objetivo de inflación implica una meta de tasa de cambio real. Específicamente, una tasa de cambio real apreciada es consistente con una baja inflación.

Hemos visto que el impacto de los flujos de comercio en el empleo y en la desigualdad de salarios depende de la composición de esos flujos. El aumento de las exportaciones puede generar nuevas oportunidades de trabajo pero la penetración de las importaciones puede socavar los aumentos en el empleo. Sabemos que el crecimiento de las exportaciones puede tener un impacto positivo en las oportunidades de empleo de las mujeres. Los resultados del modelo empírico desarrollado al comienzo de esta sección sugerían que la penetración de las importaciones puede tener un impacto negativo más fuerte en el empleo de los hombres. Por lo tanto, es muy posible que una tasa de cambio real apreciada sea negativa tanto para el empleo de los hombres como de las mujeres ya que reduce

³⁷ No siempre las tasas de interés a corto plazo altas son deflacionarias. En muchos países en vías de desarrollo pueden ser infracionarias. Esto ocurre si el pago de intereses más altos se traspasan a precios más altos. Esto ocurre cuando los pagos de intereses son sensitivos a la tasa de mercado predominante y cuando los productores tienen suficiente poder de mercado para traspasar el aumento de precios a los consumidores u otros productores domésticos.

las exportaciones y alienta la penetración de las importaciones. Asimismo, en el análisis de la reducción de la inflación y de la política monetaria vimos que el impacto negativo desproporcionado de las políticas anti-inflacionarias en las mujeres puede ser parcialmente contrarrestado manteniendo un tipo de cambio real competitivo durante los episodios de reducción de inflación.

La liberalización de los mercados de capital asociadas a los regímenes modernos monetarios y de tipo de cambio presenta un segundo conjunto de problemas: un aumento de la volatilidad económica relacionada con los flujos de capital a corto plazo. La entrada de capital a corto plazo puede devastar una economía si ello se revierte de un momento a otro, lo que conduce a una rápida depreciación de la moneda. Existen muchos ejemplos durante la última década de crisis económicas y financieras que fueron gatilladas por los flujos de capital a corto plazo y, entre ellos se incluye a México, Asia del Este, Brasil, Rusia, Turquía y Argentina. Una depreciación rápida e incontrolable de la divisa puede conducir a una contracción económica a gran escala, a una reducción masiva de trabajadores y a un fracaso del sistema bancario y financiero.

Existen muy pocos estudios profundos sobre la respuesta del mercado laboral a tales crisis, incluyendo el resultado en el empleo de hombres y mujeres. Una reciente revisión de la literatura existente sugiere que en la mayoría de los casos el mayor impacto puede ocurrir en materia de reducción de los salarios reales y no en una crisis en términos de empleo total (Fallon y Lucas, 2002). En otras palabras, el impacto en los ingresos de la mano de obra fue el factor más significativo en cuanto al riesgo de pobreza de los trabajadores. Un estudio reciente de McKenzie (2004) sobre la crisis argentina de 2002, para el cual se utilizaron los datos de panel de los hogares, mostró que hubo una reducción dramática en los resultados del empleo real a consecuencia de la crisis junto a un aumento general en las tasas de desempleo. Sin embargo, sólo el 10% de la caída de los ingresos se puede explicar por la pérdida de trabajos – es decir, el efecto en el salario real dominó el impacto en los ingresos.

La respuesta del empleo a la crisis en Argentina fue diferente para los hombres y las mujeres. Los trabajadores hombres experimentaron una mayor disminución neta en el empleo debido a la crisis. En cambio las mujeres aumentaron su participación en la fuerza de trabajo en respuesta al deterioro de los ingresos reales del hogar causado por la crisis. Por lo tanto, el empleo neto de las mujeres disminuyó relativamente menos que el de los hombres porque la pérdida de empleos de las mujeres fue parcialmente contrarrestado por el aumento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo (McKenzie, 2004). No obstante, la calidad promedio de los trabajos – medidos en términos de ingresos por mano de obra – disminuyó, lo que sugiere que muchas más mujeres pueden haberse encontrado en empleos menos remunerados y precarios. En los hogares de bajos ingresos parte del efecto negativo de la crisis en los ingresos del empleo fue contrarrestada por los programas de ayuda para el trabajo del gobierno.³⁸

Por el contrario, el empleo de las mujeres parece haber disminuido desproporcionadamente durante la crisis económica en el este de Asia de 1997-8

³⁸ El Programa Jefas y Jefes de ayuda para el trabajo se estableció en 2002 para abordar las consecuencias negativas de la crisis en el empleo.

(Aslanbeigui y Summerfield, 2000). A menudo las mujeres fueron las primeras en perder sus trabajos en Corea del Sur, Tailandia e Indonesia. Asimismo, hubo grandes reducciones en los ingresos reales como resultado de la crisis, lo que ejerció una presión descendente en los ingresos del hogar. Tal como en Argentina, la participación de las mujeres, tanto en el trabajo remunerado como en el no remunerado, aumentó como resultado de la disminución de los recursos del hogar (Aslanbeigui y Summerfield, 2000).

El impacto de los regímenes de tasa de cambio y de las crisis financieras en el empleo informal no ha sido muy investigado. Se necesita saber muchísimos más detalles sobre los tipos de empleo informal, las relaciones que existen con la economía formal y la distribución de las actividades informales entre los sectores transables y no transables. Por ejemplo, los vendedores callejeros que venden bienes importados pueden experimentar un aumento de sus ingresos cuando ocurre una apreciación del tipo de cambio real, especialmente si la demanda doméstica no disminuye mucho. Sin embargo, los trabajadores del sector vestuario que trabajan desde el hogar y que están vinculados a una red de suministro global pueden experimentar una reducción en los ingresos del empleo debido a la apreciación. Por lo tanto, se debe tener en cuenta la naturaleza heterogénea del empleo informal y la segmentación que domina el mercado laboral al analizar los efectos del tipo de cambio en todo el espectro del empleo. Desafortunadamente, en la mayoría de los casos no se tiene información suficiente para hacer suposiciones fundamentadas sobre el impacto de estas importantes políticas en los trabajadores más vulnerables.

5.5 Políticas fiscales y del sector público

El sector público juega un papel muy importante en la creación de empleo, tanto como fuente directa de oportunidades como en términos de facilitar el suministro de empleo en otros lugares de la economía. Durante el período de reformas económicas orientadas al mercado se ha hecho énfasis en la reforma al sector público de modo de redefinir, y muchas veces reducir, el rol del estado en la economía. Ha habido dos intervenciones que han dominado la reforma del sector público: (1) los cambios en las políticas fiscales, en el presupuesto y en los impuestos directos del gobierno y en los gastos; y (2) la reestructuración de las empresas del estado, las cuales a menudo han involucrado privatizaciones parciales o totales. En ambos casos los recortes en el empleo del sector público a menudo son parte del paquete de medidas. Sin embargo, estas dos áreas tienen diferentes consecuencias en el empleo – especialmente si se consideran las dinámicas de género – las cuales examinaremos individualmente.

Durante la reciente era de liberalización económica se ha hecho énfasis en limitar el financiamiento del déficit de los gastos públicos y, simultáneamente, minimizar la carga impositiva. El efecto neto de estas políticas es reducir el gasto público en relación a la actividad económica en general. Asimismo, otras políticas que se persiguen bajo el rótulo de “reforma económica” – tales como la liberalización del comercio – han reducido los recursos del gobierno aún más, eliminando así importantes fuentes de ingresos (Toye, 2000). Las justificaciones para reformar el sector público hacen énfasis en promover el rendimiento del sector privado y mantener una postura fiscal sostenible. En general se dan dos explicaciones al

motivo por el cual el gasto del gobierno puede impedir el crecimiento del sector privado – dependiendo de si el gasto está financiado con la deuda o por los ingresos vía impuestos. Primero, el aumento del crédito del sector público puede aumentar las tasas de interés, reducir la inversión privada y disminuir el gasto de los consumidores. El sector público hace un “*crowd-out*” en la actividad económica en el sector privado. Segundo, las cargas impositivas muy altas pueden desanimar la inversión privada, especialmente cuando el capital es móvil a través de las fronteras.

Muchas suposiciones rondan los argumentos relacionados con el “*crowd-out*”, las cuales pueden o no ocurrir en la realidad. Primero, con este argumento se asume que el gasto público conduce a una reducción de la actividad del sector privado, en vez de un aumento de ella. Un gasto público apropiado puede ocasionar un “*crowd-in*” de la inversión privada, especialmente en los países desarrollados. Segundo, algunos de los canales mediante los cuales se asume que puede ocurrir un “*crowd-out*” pueden no funcionar como lo predice la teoría. Por ejemplo, el déficit público puede no tener un gran efecto en las tasas de interés dependiendo de la naturaleza del sector financiero y la política monetaria. Los efectos de los regímenes de impuestos en la actividad del sector privado pueden diferir muchísimo. Finalmente, aún cuando los recursos disponibles para el sector público representen una pérdida para el sector privado, puede que la actividad del sector público no siempre sea menos eficiente que la del sector privado. En un mundo de externalidad, de mercados incompletos, de costos de transacción, de derechos de propiedad imperfectos, de poderes de mercado concentrados y de economías de escala, con frecuencia esta suposición no es válida.

Aún si el “*crowding-out*” es mínimo o no existe, las limitaciones al gasto financiado por el déficit permanecen. El financiamiento del déficit puede conducir a altos niveles de deuda pública que demandan una creciente porción de los recursos públicos para el pago de intereses, lo que deja una proporción menor del presupuesto para gastos productivos. Es muy posible que el aumento del costo de servicio de deuda se vuelva insostenible cuando el crecimiento es bajo (lo que limita la recaudación de ingresos) y las tasas de interés son altas (lo que aumenta el costo de la deuda). Por lo tanto, existen otras políticas, incluyendo la política monetaria y la estrategia de crecimiento en general, que afectan la sostenibilidad del gasto público.

La preocupación primordial de este estudio es la cantidad y calidad del empleo que se genera bajo las diferentes políticas. Los estimativos empíricos presentados al principio de esta sección sugerían que, para una tasa determinada de crecimiento económico, una mayor proporción de gasto público relacionado con el PIB se asocia con un mayor empleo. Dicho de otra forma, el sector público es una importante fuente directa de oportunidades de trabajo. Por lo tanto, es muy posible que los recortes al gasto público tengan un impacto negativo en el empleo, a menos que los cambios en otras variables produzcan un efecto compensatorio positivo. Efectivamente, los recortes al sector público frecuentemente constituyen un complemento necesario para reformar los programas dirigidos a reducir el rol del gobierno (Haltiwanger y Singh, 1999).

Los estimativos del modelo altamente acumulativo no revelaron un impacto diferenciado por género del gasto público en el crecimiento total del empleo de las mujeres y de los hombres. Sin embargo, en muchos países en vías de desarrollo el empleo público ha sido una importante fuente de empleo formal regular para las mujeres (Chen y otros, 2005; Adserá, 2004).³⁹ Por lo tanto, es muy posible que la adopción de políticas fiscales austeras que reduzcan el empleo público limite el número de puestos de trabajo de relativamente alta calidad disponibles para las mujeres. Debido a la segmentación por sexo del mercado laboral puede que no se disponga de empleo asalariado de similar calidad para las mujeres en el sector privado.

La política fiscal también tiene muchos impactos indirectos en el empleo. Tal como se mencionó anteriormente, el gasto público – especialmente en infraestructura, educación y capacitación – puede tener efectos de “crowding-in”, aumentando la inversión privada y promoviendo el crecimiento económico. Una infraestructura de mala calidad y una subinversión en recursos humanos aumenta el costo de la producción y reduce la productividad afectando negativamente la competitividad y bajando las tasas de crecimiento de los ingresos. La inversión pública y el suministro de servicios pueden ser particularmente cruciales para el empleo informal (Chen y otros, 2005). Por ejemplo, cuando los gobiernos municipales proporcionan espacios y servicios básicos a los vendedores callejeros, la calidad del ambiente de trabajo mejora significativamente.

Otras categorías de gastos presupuestarios pueden tener un impacto indirecto en los resultados del empleo. Los servicios sociales, las medidas de apoyo al ingreso y el proporcionar bienes públicos son factores que tienen un impacto altamente diferenciado por género en la participación en la fuerza de trabajo y en el empleo (Budlender, 2004). Cuando se recortan estos servicios los hogares se ajustan de muchas formas que afectan a hombres y mujeres de diferente manera (UNIFEM, 2002; Benería y Feldman, 1992). La cantidad de trabajo remunerado y no remunerado que llevan a cabo las mujeres puede aumentar como resultado de la reforma fiscal. Por ejemplo, los recortes públicos pueden reducir el número de clínicas en una región y, por ende, aumentar el tiempo no remunerado necesario para caminar hasta la institución para tener acceso a servicios básicos de salud. De igual forma, los recortes públicos que reducen los recursos monetarios del hogar (ej. suspensión de los programas de transferencia de fondos o un aumento en su costo) crean presiones para aumentar la cantidad de trabajo remunerado. Las recientes reformas a los programas de apoyo al ingreso familiar en los Estados Unidos hacen que la participación de las mujeres en trabajos remunerados (o un sustituto aceptable) sea obligatoria de modo de recibir ciertas formas de asistencia pública.

La reforma al sector público no se limita sólo a los cambios en las políticas fiscales y en los marcos presupuestarios. La reestructuración de las empresas del Estado – muchas veces mediante procesos de privatización – es otra área que ha

³⁹ Frecuentemente el “empleo gubernamental” se define como un subconjunto del “empleo público”. Por lo tanto los términos no deben utilizarse como sinónimos. Las mujeres pueden estar desproporcionadamente representadas en el suministro de servicios públicos tales como educación y salud pero sub-representadas en puestos administrativos medulares de gobierno (OCDE 2002; Budlender, 1997).

tomado vuelo en la mayoría de las economías del mundo. Los argumentos que se esgrimen para apoyar la privatización generalmente son similares a aquellos que apuntan a una reducción del tamaño del sector gubernamental. Las empresas públicas a menudo son vistas como ineficientes en comparación con las del sector privado debido a sus deficientes estructuras de incentivos, sus abultadas fuerzas de trabajo y su mala gestión. Se asume que las empresas privadas son menos propensas a tener estos problemas. Asimismo, el tema de la sostenibilidad fiscal sigue siendo relevante. Las empresas públicas que producen pérdidas son una sangría en los recursos públicos y su deuda es de responsabilidad pública. Frecuentemente se persigue la privatización como estrategia para abordar estos desafíos.

La privatización y la desinversión del gobierno casi siempre involucran una reducción en la fuerza de trabajo en la empresa en cuestión, aunque el tamaño de esos recortes varía (Rama, 1999; Kikeri, 1998). Por ejemplo, en un estudio en Vietnam sobre el impacto de la reducción de la propiedad estatal en el empleo se encontró que si el nivel de propiedad estatal se reduce a cero aproximadamente la mitad de todos los empleados de las empresas afectadas perderían sus trabajos (Belser y Rama, 2001). En algunos casos se llevan a cabo recortes como preparación para la privatización. En estos casos la desinversión del estado puede que no reduzca adicionalmente el empleo ya que la mayor parte de la pérdida de trabajos tuvo lugar antes de la privatización (Kikeri, 1998).

El efecto neto de la privatización en el empleo depende de muchos factores. En algunos casos la privatización puede involucrar nuevas inversiones en capacidad productiva. En estas circunstancias el impacto negativo en el empleo puede compensarse, al menos en parte. Sin embargo, el efecto general en el empleo es complejo. Muchas empresas públicas entregan servicios económicos esenciales que afectan los costos de producción y la competitividad – como por ejemplo el transporte, servicios básicos y las telecomunicaciones. Si el costo de estos servicios sube luego de la privatización, o el acceso es limitado en términos de productores pequeños o informales, puede afectar el empleo y los ingresos.

Los efectos específicos por género de la reestructuración de las empresas públicas son muy diferentes a los de la reducción del tamaño del gobierno. Esto es resultado de los patrones de segmentación de los mercados laborales del sector público. Muchas empresas públicas se dedican a actividades intensivas en inversión de capitales, en las cuales los hombres dominan la fuerza de trabajo. En estos casos la privatización tendría un impacto desproporcionado en el empleo de los hombres (Rama, 2002b). Es muy posible que el efecto en el empleo de las mujeres sea más indirecto. La pérdida de trabajos de hombres afectaría los ingresos del hogar y podría aumentar la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. De similar forma, si la privatización afecta negativamente las actividades informales mediante cambios en los servicios económicos, esto podría tener efectos específicos por género debido al patrón de la segmentación de la fuerza de trabajo que se observa en la economía informal.

La externalización de los servicios con empresas privadas representa otro aspecto de la reestructuración del sector público que tiene consecuencias significativas en el empleo. La externalización dentro del sector público representa una

privatización parcial de ciertas actividades gubernamentales. En los últimos años ha habido un aumento en la externalización de las actividades del sector público, tanto en los países desarrollados como en aquellos en vías de desarrollo. Se persigue la externalización como estrategia para reducir costos, a menudo como estrategia para reducir el tamaño del sector público (Burgess y Macdonald, 1999; Young, 2002). Por lo tanto, las condiciones de trabajo y la calidad del empleo en promedio se deterioran luego de la externalización (Burgess y Macdonald, 1999). En algunos casos la externalización involucra una transición desde un empleo regular a tiempo completo a un trabajo no regular a tiempo parcial o trabajo de contingencia. A este respecto, la externalización contribuye a una creciente informalización del mercado laboral.

Aunque la reestructuración del sector público y los cambios en la postura de la política fiscal claramente tienen enormes consecuencias en el nivel y la calidad del empleo de un país, sorprende que existan tan pocos estudios para documentarlas. Se sabe aún menos sobre la forma en que estos cambios fundamentales al sector público afectan el empleo de los hombres y las mujeres de diferente manera. El pensamiento actual sobre el desarrollo pone mayor énfasis en el rol del sector privado en la creación de oportunidades de empleo. La relativa falta de atención al rol apropiado del sector público, en términos de apoyar y mantener adecuadamente el empleo, representa un vacío notable que debe llenarse.

6. Políticas alternativas para el desarrollo orientado al empleo

En la sección anterior se presentó una visión crítica del impacto de las tendencias predominantes en materia de políticas económicas en la cantidad y calidad del empleo. En general, el diagnóstico no es alentador. Muchas de las políticas adoptadas durante las últimas décadas de reformas pro-mercado, en general, habrían tenido un impacto negativo en el empleo y, muchas veces, un efecto desproporcionadamente fuerte en el empleo de las mujeres. Las consecuencias de estas políticas se extendieron más allá de los resultados en el empleo ya que tuvieron importantes implicaciones en la pobreza, en el trabajo no remunerado de las mujeres y en la trayectoria del desarrollo humano a largo plazo. Sin embargo, el modelo de políticas dominante no es la única opción, y es probable que no sea la mejor, disponible para los países, aún en un contexto de integración global. De hecho sí existen alternativas.

Antes de revisar los elementos de una política alternativa orientada al empleo es muy útil establecer ciertos principios generales extraídos de las discusiones y análisis presentados en este informe para crear una estrategia dirigida a mejorar las oportunidades de empleo de modo de reducir la pobreza. Tal como se ha enfatizado a través de este estudio, estos principios deben necesariamente incluir una perspectiva de género. Sugerimos tres temas primordiales que se deben incluir en el desarrollo de un marco alternativo: (1) la necesidad de coordinar las políticas y de adoptar un enfoque integrado; (2) un reconocimiento explícito de la importancia de todos los tipos de empleo, especialmente del empleo informal; y (3) la necesidad de considerar tanto el trabajo no remunerado como el empleo remunerado.

Coordinación e integración en materia de políticas: Este informe ha mostrado que existen una cantidad de factores que influyen en las dinámicas del empleo tales como las políticas macroeconómicas, los regímenes de comercio, las limitaciones presupuestarias, la segmentación por género de la fuerza de trabajo, las calificaciones y la educación, las negociaciones a nivel hogar y la interacción entre el trabajo remunerado y el no remunerado, entre otros. No existe un área específica que pueda abordar los desafíos de crear oportunidades de empleo decente y esté dirigida a reducir la pobreza. Es más, la descoordinación en materia de políticas socava el logro de los objetivos específicos orientados al empleo. Por ejemplo, un tipo de cambio apreciado puede destruir los esfuerzos por generar oportunidades de empleo para las mujeres mediante el desarrollo de exportaciones no tradicionales. Por lo tanto, es necesario que las políticas tengan un enfoque coherente. Esto requiere de intervenciones específicas por género y un análisis completo del marco del empleo. Sin este marco coordinado, se arriesgará el éxito de las estrategias específicas dirigidas a mejorar las oportunidades de empleo.

Reconocimiento de todas las formas de empleo: Muchas veces el análisis en materia de empleo o de políticas de mercado laboral supone una forma de empleo asalariado estándar. Sin embargo las formas “estándar” o “típicas” de empleo pueden no ser las mejores para lograr el crecimiento con equidad o la reducción de la pobreza. Tal como se dijo en este documento, el empleo informal –

incluyendo el autoempleo, como por ejemplo el trabajo remunerado por cuenta propia – puede ser más importante. Con frecuencia la información sobre estas formas de empleo no es completa. Tal como se ha argumentado en repetidas ocasiones en este informe, es muy difícil evaluar el impacto de las diferentes políticas en el empleo informal o irregular debido a la falta de datos comparables en el tiempo. Por ejemplo, los debates sobre si la globalización ha aumentado o disminuido la desigualdad de ingresos del empleo a menudo son incompletos, ya que segmentos significativos de la fuerza de trabajo se han excluido de los análisis. Por lo tanto el “empleo” debe ser interpretado más amplia e inclusivamente.

Considerar tanto el empleo remunerado como el no remunerado: La carga de trabajo no remunerado de cuidados está desigualmente distribuida. Las mujeres continúan haciendo la mayor parte de este trabajo. La división tradicional del trabajo causa limitaciones y restricciones que influyen en el acceso a las oportunidades de trabajo, refuerza los patrones de segmentación de la fuerza de trabajo, circunscribe el potencial de ingresos y, en algunas circunstancias, aumenta el riesgo de pobreza. Es más, las presiones para aumentar los ingresos del empleo del hogar mediante una mayor participación de las mujeres en la fuerza de trabajo puede afectar la oferta de recursos humanos disponible para los trabajos de cuidado no remunerados cuando los miembros hombres del hogar no pueden ganar lo que falta, lo que tiene importantes consecuencias en los resultados de desarrollo humano. El no considerar estas dinámicas puede resultar en la elección de políticas desinformada y en una estrategia de empleo parcializada en favor de un solo género.

Estos tres principios deben incluirse en el desarrollo de una estrategia de empleo coherente para la reducción de la pobreza. Sin embargo, estos tres principios en sí mismos no constituyen un marco de políticas. Por lo tanto hemos examinado en más detalle tres áreas que en general corresponden a los componentes de crecimiento, de empleo y de reducción de la pobreza descritos en el marco conceptual que se presenta al principio de este informe. Aunque una exposición detallada de la variedad de opciones está más allá del alcance de este estudio, se puede describir un enfoque común para desarrollar un marco de políticas apropiado. Las tres áreas para estas políticas son: (1) crear un ambiente macroeconómico amigable en materia de empleo; (2) cultivar un crecimiento orientado hacia el empleo; y (3) hacer que las políticas de empleo sean pro-pobres”.

6.1 Establecer un marco macroeconómico amigable en materia de empleo

Los programas estándar de estabilización macroeconómica tales como los descritos en este informe presentan dos problemas importantes: (1) los objetivos a corto plazo pueden impedir el desarrollo de las metas a largo plazo, tales como la creación de oportunidades de empleo decente para hombres y mujeres; y (2) los objetivos en materia de políticas e instrumentos que se utilizan para lograr esos objetivos son muy estrechos y limitados en su cantidad y alcance. Por ejemplo, el típico régimen orientado a la reducción de la inflación y a la tasa de cambio enfatiza un objetivo intermedio (la estabilización de precios) y un instrumento (intervenciones al mercado de dinero para influir en las tasa de interés a corto

plazo).⁴⁰ Otros objetivos intermedios – como por ejemplo aquellos que se relacionan con las tasas de cambio o los flujos de capital – se coordinan mediante los mercados liberalizados. Sin embargo, tal como hemos argumentado en la sección anterior de este estudio, estas políticas a menudo tienen efectos negativos en el empleo en general y en el empleo de las mujeres en particular debido a las altas tasas de interés real a corto plazo y las tasas de cambio apreciadas. Lo que se necesita en cambio es un marco de políticas que permita disponer de múltiples instrumentos en materia política y de objetivos intermedios, todos dirigidos a apoyar las metas de desarrollo a largo plazo tales como las metas explícitas para el empleo. Consideremos los siguientes tres objetivos macroeconómicos:

- mantener una tasa de cambio real competitiva;
- limitar la volatilidad macroeconómica que causan los flujos inestables de capital; y
- controlar la inflación y mantenerla en un rango que sea consistente con el crecimiento económico a largo plazo.

Imaginemos tres instrumentos intermedios en material política para lograr estos objetivos:

- intervenciones en el mercado de divisas para influir en las tasas de cambio;
- controles de capital y técnicas de administración de capital para reducir la volatilidad; e
- intervenciones en el mercado de dinero para equilibrar el control de la inflación con la promoción del crecimiento económico.

Este régimen en materia de políticas sería muchísimo más amigable en términos de empleo que el modelo macroeconómico predominante. Asimismo, abordaría dos inquietudes medulares de los diseñadores de políticas – es decir, la estabilidad macroeconómica y el control de la inflación. Además las autoridades, al disponer de múltiples instrumentos, pueden perseguir estos objetivos simultáneamente. Los objetivos a largo plazo, incluyendo las metas específicas de empleo, podrían incorporarse a este marco y las políticas macroeconómicas se coordinarían con otras iniciativas en materia de políticas para alcanzar estos objetivos.

Uno de los argumentos utilizados para defender el marco ortodoxo es que en el contexto de movilidad de capitales libre los diseñadores de las políticas no pueden mantener simultáneamente una tasa de cambio fija y perseguir una política monetaria independiente. Esto frecuentemente se interpreta como que las políticas no deben buscar intervenir en el mercado de dinero y en el mercado de divisas al mismo tiempo. Sin embargo, no existe ninguna razón para que estas herramientas no puedan utilizarse juntas para perseguir el tipo de objetivos intermedios ya mencionados (Taylor, 2004). Los diseñadores de políticas son bastante flexibles en la forma en que manejan el ambiente macroeconómico. Esta flexibilidad podría mejorarse para apoyar los objetivos a largo plazo. Un enfoque

⁴⁰ En la realidad los mercados que practican políticas macroeconómicas están más tipificados y los tipos de regímenes en materia de políticas son más diversos. Presentamos una versión más estilizada de estos regímenes macroeconómicos porque representan una tendencia dominante en el diseño de políticas macroeconómicas y a menudo son los marcos que adoptan en los documentos de estrategias de reducción de la pobreza y otros documentos de gobierno en materia de políticas.

estrecho en cuanto a un objetivo primario y a un instrumento es una oportunidad perdida.

De la misma forma, la lógica de no limitar los flujos de capital entre los países se ha vuelto cuestionable tras los desastres financieros de los años 90 y principios del siglo 21 (Palma, 2003). Es muy difícil continuar diciendo que estas crisis representaron una distribución eficiente de los recursos para mejorar el crecimiento (Grabel, 2003a). Las técnicas prudentes de administración de capitales, incluyendo controles de capital bien diseñados, pueden jugar un rol importante en mantener la estabilidad macroeconómica (Epstein, Grabel y Jomo, 2003; Grabel, 2003b). Irónicamente, la mayoría de los “programas de estabilización” defienden lo contrario – es decir, la liberalización de los flujos de capital.

¿Por qué pueden estas políticas ser especialmente buenas para el empleo de las mujeres? La evidencia que se examinó en la sección anterior sugiere que las mujeres llevan una carga desproporcionada del costo de los ajustes para reducir las tasas de inflación en términos de pronóstico de crecimiento del empleo. Una tasa de cambio apreciada también puede desalentar las exportaciones, lo que en muchos países puede tener un impacto negativo en las oportunidades de empleo para las mujeres – tanto en el sector formal como informal. En general, un ambiente amigable en materia de empleo que apoye un crecimiento económico estable reduciría las restricciones en los recursos del hogar y, dependiendo de la dinámica de distribución intrahogar, podría mejorar el bienestar de las mujeres y de los niños. Esto ocurriría si se reducen o eliminan los costos negativos del ajuste que asumen las mujeres, los cuales están asociados a políticas económicas más austeras.

Sin embargo, un mejor régimen de políticas macroeconómicas no es suficiente para abordar las desigualdades de género. Las políticas macroeconómicas pueden ser instrumentos poderosos, aunque relativamente primitivos, para influir en los resultados económicos. Especialmente, es muy poco probable que un cambio en la gestión macroeconómica pueda abordar el problema estructural de la segmentación del mercado laboral, la distribución de la propiedad de los activos y la división del trabajo entre trabajo remunerado y no remunerado que enfatizan muchas de las desigualdades por género. Asimismo, no está claro si el ambiente macroeconómico que apoya un mejor rendimiento económico mejorará automáticamente las oportunidades de empleo disponibles para los hombres y las mujeres. Por ejemplo, el crecimiento por sí sólo puede no ser suficiente para abordar la tendencia hacia una mayor informalización (Heintz y Pollin, 2003). Por lo tanto, se necesita suplementar los cambios a la gestión macroeconómica con otras intervenciones para lograr los resultados en materia de desarrollo tales como la reducción de la pobreza, el crecimiento con equidad y el trabajo decente para todos.

6.2 Fomentar el crecimiento económico orientado al empleo

Las estrategias para desarrollar el sector productivo de una economía deben suplementar el establecimiento de un ambiente macroeconómico amigable en materia de empleo. La distribución de las inversiones y los recursos productivos

orientados solamente al mercado muchas veces no logran los objetivos sociales medulares, tales como la creación de empleo –como lo demuestra la experiencia del “crecimiento sin trabajo” o la creciente informalización que se ha visto en muchos países. Por el contrario, las intervenciones del gobierno y de las instituciones no estatales serán muy importantes en el proceso de resolver algunos de los problemas de asignación y coordinación de los mercados (Chang, 2003, 1994). Por lo tanto, se necesita una combinación de coordinación orientada al mercado e intervenciones no de mercado para tomar una senda de crecimiento que sea amigable en materia de empleo. Las políticas industriales, agrícolas y comerciales proactivas deben complementar el desarrollo de un marco macroeconómico que mantenga la estabilidad y apoye el crecimiento a largo plazo (Ocampo, 2005).

El conjunto de políticas preciso para lograr estos amplios objetivos debe responder a cada caso y cada país en particular. Aquí sólo mencionamos varias áreas estratégicas de intervención. Un conjunto de políticas pueden denominarse estrategias “horizontales” en el sentido que representan iniciativas amplias que no están dirigidas a sectores específicos. Estas incluyen: la inversión pública para crear y mantener la infraestructura económica estratégica; mejorar los recursos humanos mediante la inversión en capacitación y educación; participar en negociaciones comerciales para lograr reformas que apoyen los objetivos de desarrollo; y establecer instituciones que apoyen la innovación y la difusión de conocimientos tecnológicos para actividades formales, informales y agrícolas. Estas medidas, si están adecuadamente diseñadas, mejorarán simultáneamente la productividad y la competitividad, aumentarán el promedio de ingresos y mejorarán las oportunidades de empleo.

Las estrategias “verticales” conforman el segundo conjunto de políticas – es decir, intervenciones dirigidas a sectores particulares, grupos de empresas o actividades económicas. Las intervenciones verticales pueden utilizarse para animar el crecimiento de actividades que tengan altos multiplicadores de empleo, para fomentar ventajas comparativas dinámicas en sectores estratégicos y para construir la capacidad productiva ya existente. Puede haber un conflicto entre la estructura del sector productivo de un país y la habilidad de la economía para generar nuevas y mejores oportunidades de empleo en un contexto de integración global. En estas condiciones las intervenciones objetivo pueden facilitar la transformación del sector productivo de modo de lograr los objetivos de desarrollo a largo plazo.

En las estrategias verticales para el sector productivo también deben considerar la naturaleza de las redes de producción global. En particular, las estrategias para capturar una proporción mayor del valor que se produce a través de la cadena de suministro global pueden jugar un rol importantísimo en aumentar los ingresos y evitar la trampa de bajos ingresos/baja productividad. Por ejemplo, las políticas del lado de la oferta para apoyar la modernización industrial son un medio viable para aumentar los ingresos de las exportaciones. La modernización industrial se refiere a los movimientos ascendentes en la cadena de la oferta para capturar una mayor proporción del total de los ingresos generados a través de la red de producción y distribución (Gereffi 1999, Kaplinsky 1998). Si los productores que se encuentran en los niveles más bajos de la cadena de suministro tienen una

participación de las ganancias que se obtienen en otros lugares, aumentarán sus ingresos promedio (Kaplinksy 1998).

Las políticas industriales y agrícolas no deben restringirse a la economía formal. Las intervenciones específicas en materia de políticas también son necesarias para abordar las consecuencias de la creciente informalización. Esto involucra perseguir múltiples estrategias simultáneamente: establecer cambios estructurales objetivo en el sistema de producción que fortalecen la relación entre crecimiento económico y creación de trabajo formal; implementar programas dirigidos para aumentar los ingresos por mano de obra (y por productividad) en las actividades informales; y asegurar una red de seguridad social fuerte para proteger a los trabajadores más vulnerables (Carnegie Council, 2005).

En muchos países se han utilizado las instituciones financieras para el desarrollo (IFDs) – tales como bancos para el desarrollo y la agricultura – para buscar estrategias para el sector productivo. En muchos países se subutiliza a las IFDs limitándolas a apoyar una estrategia de desarrollo orientada al empleo. No obstante, ellas tienen un rol potencial importante en cuanto a fomentar un sector productivo dinámico. Las IFDs pueden facilitar recursos financieros a bajo costo para sectores prioritarios de modo de aumentar la capacidad necesaria de administración de riesgo asociada a inversiones innovadoras y dinámicas y también para entregar los recursos necesarios a proyectos a gran escala que pueden aprovechar las ventajas de las economías de escala que existen en el mercado global. Muchas veces las IFDs restringen sus actividades a la economía formal. Sin embargo, las IFDs pueden diseñarse para servir las necesidades del sector informal también.

El presupuesto continúa siendo la herramienta más importante de los gobiernos para perseguir los objetivos de desarrollo del sector productivo. La caja de herramientas es variada: incentivos impositivos, créditos de comercio, subsidios apropiados, programas de extensión, capacitación y educación, inversión pública, proporcionar bienes públicos y esfuerzos dirigidos a la investigación y el desarrollo. Sin embargo, estas herramientas sólo son efectivas si están adecuadamente financiadas. Por lo tanto es esencial una coordinación entre las políticas fiscales, la asignación de prioridades presupuestarias y las políticas para el sector productivo.

Cuando se diseña una estrategia integrada para el sector productivo se deben tener en cuenta la segmentación de los mercados laborales y la exclusión en cuanto a oportunidades de trabajo. Tal como se ha hecho énfasis a través de este informe, el acceso de las mujeres a las oportunidades de empleo – especialmente de empleo asalariado decente y formal – generalmente es limitada, y lo es especialmente en las categorías ocupacionales altamente remuneradas. Los costos económicos de limitar la movilidad económica de las mujeres puede ser muy alto (Tzannatos, 1999). Por lo tanto, se deben identificar y abordar los factores tras la segmentación de la fuerza de trabajo por sexo – como por ejemplo las diferencias en los logros educacionales, acceso financiero, distribución de los activos o conflictos entre el empleo y la familia.

Tal como sucede con las políticas agrícolas e industriales, el presupuesto puede ser una herramienta efectiva para abordar las desigualdades de género, inclusive aquellas que se relacionan con el empleo y el sector productivo. Sin embargo, los presupuestos – tanto en el lado de los impuestos y del gasto – a menudo contienen parcialidades por género. La práctica de “presupuestar el género” revela los impactos de género de las políticas de impuestos y de los programas de gastos y se pueden utilizar como herramientas para abordar las desigualdades en esta área (Budlender, 2004; UNIFEM 2002). Específicamente, las políticas dirigidas al sector productivo pueden coordinarse con presupuestos con conciencia de género de modo de asegurar que las oportunidades de empleo que se crean sean accesibles a las mujeres. Es más, las políticas para el sector industrial y agrícola pueden ser diseñadas para que mejoren el empleo en actividades en que hay una concentración desproporcionada de mujeres. Finalmente, las prioridades presupuestarias deben apoyar las políticas sociales que abordan las limitaciones que enfrentan las mujeres en términos de sus responsabilidades en trabajos de cuidados no remunerado.

Aunque el presupuesto es una herramienta importantísima para las estrategias del sector productivo y para abordar las desigualdades de género en el mercado laboral, se debe considerar seriamente la sostenibilidad de la política fiscal. Las obligaciones en cuanto al servicio de la deuda y los sistemas débiles de recaudación de impuestos han limitado el rol que puede tener el presupuesto en materia de desarrollo. Tal como se mencionó anteriormente, en muchos países en vías de desarrollo la liberalización comercial también ha contribuido a erosionar las bases de sus ingresos. Para lograr una sostenibilidad a largo plazo las políticas fiscales deben promover el crecimiento del ingreso y de la productividad. Una estabilidad a largo plazo requiere que el financiamiento del déficit y que los objetivos de los ingresos sean calibrados para enfrentar los cambios en cuanto al potencial productivo de la economía en el tiempo. Un marco macroeconómico alternativo, tal como el que se resumió anteriormente, podría mejorar la sostenibilidad a largo plazo mediante una disminución de las tasas de interés y un aumento del crecimiento económico. Nuevamente, es importantísimo coordinar las políticas para transformar el sector productivo de modo de lograr mejor empleo con mayor equidad de género.

6.3 Lograr que el empleo se vuelva “pro-pobres”

Garantizar que el crecimiento sea amigable en materia de empleo contribuirá a asegurar que también contribuya a reducir la pobreza. Sin embargo, el empleo no proporciona un camino garantizado para salir de la pobreza. Tal como se documentó anteriormente, en 2004 el tamaño estimado de la población global de pobres que trabajan (en base al estándar de un dólar diario) se estimaba en 520 millones, o casi un quinto del total del empleo mundial. Por lo tanto, para hacer que el crecimiento se vuelva “pro-empleo” entonces el empleo debe ser “pro-pobres”. Este estudio tiende a enfatizar el lado de la demanda del problema – es decir, se ha enfocado en el número de oportunidades de empleo disponibles. Sin embargo, esta es sólo la mitad de la historia. Tal como se destacó anteriormente, se debe mejorar la movilidad laboral – y la movilidad de las mujeres en particular – de modo de permitir que los trabajadores de hogares pobres aprovechen las oportunidades a medida que se van presentando.

Por ejemplo, los estándares laborales y la protección social para los trabajadores pueden contribuir a mejorar la movilidad laboral siempre y cuando se han diseñado, implementado y hecho cumplir apropiadamente. Los estándares laborales deben jugar un papel importante en términos de establecer una protección social mínima y reducir la exclusión social (y por ende aumentar la movilidad) mediante la reducción de prácticas discriminatorias, ayudando a manejar los riesgos asociados con la integración global y los peligros en el lugar del trabajo y mejorando la productividad construyendo una base de confianza y cooperación. Y lo que es más importante, los estándares laborales pueden jugar un papel primordial en el establecimiento de un “piso social” para el desarrollo de modo de asegurar una calidad y estándar mínimos para el empleo o trabajo decente. El desarrollo de políticas de mercado y de instituciones apropiadas también contribuye al funcionamiento eficiente de los mercados, lo que mejorará el acceso al empleo y aumentará la competitividad. No se necesitan intercambios compensatorios entre instituciones eficientes de mercado laboral y una efectiva protección social. Además, las políticas sociales juegan un papel fundamental en el crecimiento económico sostenible ya que contribuyen directamente al desarrollo de los recursos humanos de un país – mediante educación, salud y apoyo para el cuidado de los niños.

Sin embargo, los estándares laborales y las medidas de protección social deben diseñarse tomando en consideración las actuales realidades de la situación del empleo global. Las personas en empleos informales en su mayoría están fuera de la cobertura protectora de los estándares laborales. Si en efecto tales medidas de protección social van a jugar un papel significativo en la reducción de la pobreza debe llenarse este vacío. En parte, los individuos que tienen un empleo informal por definición están excluidos – son informales precisamente porque no han sido incorporados a un marco regulador legal, formal y protector. No obstante, la exclusión de los trabajadores informales puede ser una consecuencia de la forma en que han sido diseñados los estándares laborales y la protección social. Muchas de las medidas de protección social – como por ejemplo las leyes de salario mínimo – a menudo asumen que existirá una relación de empleo asalariado. Tales relaciones pueden representar una minoría de los acuerdos del empleo informal – el trabajo por cuenta propia u otras formas de subcontratación muchas veces son aún más significativas. Por lo tanto, se necesita reevaluar las protecciones sociales y los estándares de empleo a la luz de los diversos y cambiantes patrones de relaciones de empleo, especialmente si tales políticas han de apoyar la reducción de la pobreza.

Si nos preocupa reducir la incidencia de pobreza asalariada entre las personas que tienen empleo remunerado entonces debemos encontrar maneras para mejorar la movilidad ascendente dentro de un determinado tipo de actividad productiva – esto significa, aumentar los ingresos por la mano de obra de los pobres que trabajan. En particular, el aumentar los ingresos de la mano de obra de los trabajadores agrícolas, informales y de las mujeres es muy posible que tenga un impacto directo en el estándar de vida de los hogares en mayor riesgo.

En este informe se han mencionado una cantidad de limitaciones que mantienen los ingresos a un nivel bajo. Remover estas limitaciones mediante intervenciones directas en materia de políticas debería aumentar los ingresos por la mano de obra.

Tres limitaciones claves son: (1) infraestructura básica y servicios económicos apropiados; (2) acceso a los mercados; y (3) acceso a activos financieros y de capital.

Una infraestructura inadecuada limita la productividad en las actividades agrícolas e informales reduciendo el potencial de ingresos de los trabajadores que están en este tipo de empleos. Una infraestructura pobre también puede aumentar la demanda en términos de la cantidad de trabajo no remunerado que las mujeres llevan a cabo – por ejemplo, las mujeres muchas veces deben acarrear agua a través de largas distancias cuando no tienen acceso a una llave más cercana al lugar donde viven. Al aumentar la carga de trabajo no remunerado se aumenta el riesgo de pobreza y se reduce el acceso a las oportunidades de empleo. El tipo preciso de infraestructura necesaria variará dependiendo del contexto. Por ejemplo, los vendedores callejeros pueden tener diferentes necesidades que los trabajadores del sector vestuario que trabajan en el hogar. Por lo tanto el sector público debe evaluar las necesidades en materia de proyectos de infraestructura orientados al empleo para reducir la pobreza.

Los pobres que trabajan también enfrentan limitaciones del lado de la demanda. Por ejemplo, los predios agrícolas pequeños pueden no tener incentivos para aumentar su producción si no pueden vender sus excedentes. Esto limita el potencial de ingresos por mano de obra para estos trabajadores. Las políticas para aumentar el acceso a los mercados pueden involucrar intervenciones a nivel macro, institucional y micro. Se necesitan políticas macroeconómicas apropiadas para asegurar una adecuada demanda doméstica y una competitividad en los mercados externos. Las negociaciones comerciales orientadas al desarrollo son importantísimas para dar a los países de bajos ingresos un mayor acceso a los mercados mundiales. A nivel institucional el proporcionar transporte básico, posibilidades de almacenamiento y servicios de mercadeo puede eliminar las limitaciones de la demanda. A nivel micro los gobiernos pueden facilitar el acceso a los mercados y a servicios de extensión para unir a los compradores y los vendedores y para mejorar la calidad de los productos.

La falta de acceso a los activos limita el rango de estrategias que los hogares pueden desarrollar para ganarse la vida y, por ende, aumenta el riesgo de pobreza (Rakodi, 1999). Muchas veces las mujeres están en desventaja en términos de posesión de activos. Por ejemplo, en América Latina los patrones de herencia y los programas de gobierno para la distribución de la tierra, parcializados por género, hace que muchos más hombres tengan títulos de propiedad que las mujeres (Deere y León, 2004). La distribución desigual de los activos también tiene importantes consecuencias en el acceso a servicios financieros ya que, generalmente, los bancos no están dispuestos a prestar dinero a individuos que no dejan activos en garantía. Por lo tanto, los programas de construcción de activos – a nivel individual, del hogar y comunitarios – son componentes importantes del marco general en materia de políticas. Como parte de este proceso, pueden necesitarse reformas al sector financiero para asegurar que los productores a pequeña escala y los operadores informales tengan acceso a servicios financieros básicos.

Las formas en que se organiza la producción también pueden transformarse de modo de aumentar los ingresos por mano de obra así aumentando los “términos de intercambio” de los trabajadores. Tal como se ha discutido con anterioridad, los pequeños productores individuales a menudo reciben sólo una fracción del valor de lo que se produce a través de la cadena de suministro. Las cooperativas – en que los productores se unen – pueden empezar a cambiar esta dinámica (OIT, 2003). Al juntar sus recursos los trabajadores de las cooperativas pueden comprar materias primas en condiciones más favorables, aumentar el acceso a los mercados e incrementar sus ganancias. Es más, las cooperativas pueden reducir las limitaciones que enfrentan los productores individuales en términos de acceso al crédito o a servicios económicos. Existen muchos ejemplos de trabajadoras informales que se organizan para mejorar las condiciones de empleo y de bienestar (Chen y otros, 2005).

Las políticas sociales con frecuencia se ven como ajenas a los enfoques orientados al empleo dentro de un marco de políticas para reducir la pobreza. Por ejemplo, en muchos documentos de estrategias para la reducción de la pobreza las políticas para el ‘sector social’ y aquellas dirigidas al ‘sector productivo’ se ven como conjuntos separados de intervenciones. Esta división es artificial, especialmente si se desarrollan políticas de empleo que incorporan perspectivas de género. Las políticas sociales del lado de la oferta son necesarias para el éxito a largo plazo de las estrategias de desarrollo orientadas al empleo. Las inversiones públicas en educación, la capacitación y los servicios de salud, especialmente, son esenciales para reforzar la productividad y los ingresos del empleo.

Los trabajos de cuidado no remunerados representan una gran proporción del total de la mano de obra necesaria para mantener y reproducir los recursos humanos de un país. Sin esta inversión en los recursos humanos se estaría arriesgando seriamente el potencial de crecimiento y desarrollo de un país. Las intervenciones en materia de política social deben considerar explícitamente la importancia del trabajo no remunerado y apoyar el suministro de cuidados mediante el apropiado diseño de políticas. Existen numerosos ejemplos y tales políticas podrían incluir programas de transferencia de dinero, subsidios para el cuidado de los niños y esquemas de empleo público dirigidos a apoyar el trabajo no remunerado. Aunque las políticas sociales deben apoyar el suministro de trabajos de cuidado, deben hacerlo de modo que no refuercen las desigualdades de género que ya existen.

Las políticas sociales que apoyan el trabajo de cuidados no remunerado también pueden ser importantes para disminuir o eliminar algunos de los obstáculos que enfrentan las mujeres en su participación y movilidad en el mercado laboral. De ese modo las mujeres tendrían una gama más amplia para elegir en términos de oportunidades de empleo disponibles para ellas. Es esencial abordar estas limitaciones en las oportunidades de empleo e ingresos si las mujeres han de beneficiarse de un marco de políticas alternativo que enfatice el empleo y la reducción de la pobreza.

6.4 Resumen

En esta sección del informe se han presentado una cantidad de sugerencias de la forma en que se podría desarrollar un marco de políticas alternativo que apoye el empleo y acelere la reducción de la pobreza. En el proceso se ha utilizado la información presentada en el marco conceptual presentado al principio de este informe, el cual explora el nexo crecimiento-empleo-pobreza desde una perspectiva de género. La mezcla exacta de políticas variará de país a país. Es más, la forma en que interactuarán las dinámicas de género establecidas con las alternativas propuestas serán específicas para cada contexto. No existe un enfoque de “talla única”. Por el contrario, diferentes combinaciones de políticas alternativas serán pertinentes en diferentes circunstancias. No obstante, en esta sección se ha tratado de presentar la manera en que se pueden desarrollar políticas alternativas a partir del análisis crítico que se presentó aquí.

7. Conclusiones

La situación actual del empleo global presenta grandes desafíos para lograr una reducción sostenible de la pobreza, crecimiento con equidad y trabajo decente para todos. Un crecimiento más lento y la disminución de la intensidad en mano de obra de la actividad productiva contribuyen a generar una situación en que la generación de oportunidades de trabajo, especialmente oportunidades de empleo de calidad (o “decente”), se quedan atrás en comparación con el crecimiento de la fuerza de trabajo mundial. Estas tendencias se manifiestan de varias maneras: un aumento del desempleo abierto, una creciente informalización, una casualización generalizada, *crowding-in* en las actividades de subsistencia y marginalización en el empleo de baja productividad. Tal como se ha argumentado en este informe, el empleo es quizás el canal más importante mediante el cual el crecimiento se puede traducir en reducción de la pobreza y menos desigualdad de ingresos. Por lo tanto, el desafío que presenta la situación de empleo global tiene enormes consecuencias.

En este informe se han documentado estas tendencias y se ha hecho un énfasis especial en las dinámicas de género. El empleo de las mujeres es el tema central de la historia. Tal como se ha destacado en repetidas ocasiones, alterar la cantidad y la composición del trabajo de las mujeres se ha vuelto una estrategia primordial mediante la cual los hogares pueden sobrellevar los dramáticos cambios económicos que se han producido en la última década como resultado de la integración global y los cambios en las políticas económicas. Sin embargo, la participación en la fuerza de trabajo remunerada tiene importantes costos y beneficios para las mujeres y, diez años después de la Conferencia Mundial de las Naciones Unidas sobre las Mujeres, celebrada en 1995 en Beijing, la igualdad de oportunidades continúa siendo una meta no realizada. Este estudio ha dejado claro que estas dinámicas de género tienen un impacto directo en el grado de rendimiento de nuestras economías, en quién consigue cuales trabajos y en nuestras posibilidades de éxito en eliminar las peores formas de privación económica.

Los hallazgos de este estudio sugieren que el régimen de políticas dominante tendrá que cambiar si se van a abordar los problemas que se han examinado aquí. El actual marco en materia de políticas enfatiza la estabilidad económica, los mercados más libres, una reducción del rol del sector público y el libre flujo internacional de capitales y bienes sin extender el mismo privilegio al trabajo. En el mejor de los casos, estas políticas son insuficientes para abordar el desafío del empleo a nivel global. En el peor de los casos, ellas han contribuido a erosionar las oportunidades de empleo y la calidad de la vida laboral. Afortunadamente, en un contexto de integración global existen alternativas para el manejo responsable de las economías, las cuales aseguran una estabilidad económica sin sacrificar el bienestar de la gente trabajadora o reforzar las desigualdades de género existentes. En este informe se ha resumido, en términos generales, los elementos de tal marco. El desafío más difícil consiste en obtener la voluntad política para crear el espacio necesario en materia de políticas para llevar la economía global hacia una trayectoria de desarrollo que apoye la reducción sostenible de la pobreza, la igualdad de género y el trabajo decente para todos.

APENDICE

En este apéndice se describen en mayor detalle los datos y las técnicas utilizadas para generar los estimados econométricos en los Cuadros 10-12. Los estimativos se basaron en un panel desbalanceado que cubre 16 países de bajos y medianos ingresos desde 1970 a 2003. Los países incluidos son: Barbados, Chile, Colombia, Costa Rica, India, Jamaica, Kenya, Malawi, Malasia, Mauricio, Panamá, Filipinas, Corea del Sur, Sri Lanka, Tailandia y Trinidad y Tobago. Los datos de empleo diferenciados por sexo se obtuvieron de la base de datos de OIT, LABORSTA (laborsta.ilo.org). Los datos de las variables políticas y económicas se obtuvieron de los Indicadores del Desarrollo Mundial 2005, CD-ROM (Washington, DC: Banco Mundial) y de las Estadísticas Financieras Internacionales (Octubre 2005) Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.

Para los estimados de las determinantes del total de empleo comenzamos con el siguiente modelo econométrico:

$$(1) E_{i,t} = \alpha + \gamma E_{i,t-1} + \beta_1 y_{i,t} + \beta_2 g_{i,t} + \beta_3 x_{i,t} + \beta_4 m_{i,t} + \beta_5 r_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

en que $E_{i,t}$ es el total del empleo por país 'i' en el año 't', $y_{i,t}$ representa el PIB real, $g_{i,t}$ el gasto gubernamental corriente como porcentaje del PIB, $x_{i,t}$ exportaciones como porcentaje del PIB, $m_{i,t}$ importaciones como porcentaje del PIB, $r_{i,t}$ la tasa de interés real a corto plazo y $\varepsilon_{i,t}$ es un término de error estocástico. Para los propósitos de las estimaciones, todas las variables se expresaron en logaritmos naturales a excepción del la tasa de interés real, la cual toma valores negativos y, por ende, el logaritmo natural puede ser indefinido.

Para el cálculo de las determinantes del empleo de las mujeres utilizamos el siguiente modelo básico:

$$(2) F_{i,t} = \alpha + \gamma F_{i,t-1} + \beta_1 M_{i,t} + \beta_2 y_{i,t} + \beta_3 g_{i,t} + \beta_4 x_{i,t} + \beta_5 m_{i,t} + \beta_6 r_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Las variables están definidas tal como en la ecuación (1), con $F_{i,t}$ representando el empleo de las mujeres y $M_{i,t}$ representando el empleo de los hombres. Se utilizó una estructura paralela para los cálculos del empleo de los hombres:

$$(3) M_{i,t} = \alpha + \gamma M_{i,t-1} + \beta_1 F_{i,t} + \beta_2 y_{i,t} + \beta_3 g_{i,t} + \beta_4 x_{i,t} + \beta_5 m_{i,t} + \beta_6 r_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Los datos macroeconómicos de la serie de tiempo con frecuencia son no-estacionarios – esto significa que poseen una raíz unitaria y que los medios de la serie cambian en el tiempo. Esto va en contra de las suposiciones de los procedimientos ordinarios de estimación de mínimos cuadrados (*least-squares*) lo que puede conducir a conclusiones falsas. Por lo tanto, es importante probar todas las variables utilizadas en los modelos anteriores para las raíces unitarias. En el cuadro A1 se presentan los resultados de las raíces unitarias de los datos de panel, utilizando el proceso Im, Pesaran y Shin (IPS). Esta técnica permite hacer procesos individuales de raíces unitarias para cada uno de los países incluidos en el panel. La hipótesis nula es que existe una raíz unitaria. Por lo tanto debemos rechazar la hipótesis nula si la variable ha de tratarse como estacionaria.

Cuadro A1
Valores Críticos de las Pruebas de Panel de Raíz Unitaria
Técnica Im, Pesaran y Shin (valores p- en paréntesis)

<i>Variable</i>	<i>Niveles</i>	<i>Primeras Diferencias</i>
$E_{i,t}$	0.79 (0.78)	-15.44 (<0.01)
$y_{i,t}$	1.86 (0.97)	-10.45 (<0.01)
$g_{i,t}$	-1.09 (0.14)	-13.11 (<0.01)
$x_{i,t}$	-0.12 (0.45)	-14.75 (<0.01)
$m_{i,t}$	-0.67 (0.25)	-15.54 (<0.01)
$r_{i,t}$	-7.79 (<0.01)	n/a
$F_{i,t}$	2.58 (0.99)	-19.07 (<0.01)
$M_{i,t}$	1.54 (0.94)	-11.78 (<0.01)

Todas las variables excepto $r_{i,t}$ se expresan como logaritmos naturales

Todas las variables, expresadas en sus niveles originales, son no-estacionarias, a excepción de la tasa de interés real. Las variables no-estacionarias con frecuencia pueden volverse estacionarias tomando las primeras diferencias. El Cuadro A1 también presenta los resultados de la prueba de panel de raíz unitaria para las primeras diferencias de las variables no-estacionarias. En todos los casos las raíces unitarias se desvanecen cuando se expresan en primeras diferencias.

Debido al problema de no-estacionariedad, las ecuaciones (1), (2) y (3) se transformaron y todas las variables se expresan en primeras diferencias. Se utilizó un procedimiento fijo de estimación de los efectos para controlar los efectos específicos no observados para cada país. Sin embargo, al incluir una variable dependiente retardada a la derecha del modelo causa problemas de endogeneidad. Por lo tanto, en todos los casos se ha utilizado el procedimiento de estimación denominado Método General de Momentos Arellano-Bond (MGM) para los paneles dinámicos. Se utilizaron como instrumentos los valores de las variables dependientes, retardadas en 2 a 4 períodos. Asimismo, también existen potenciales problemas de endogeneidad con respecto a las variables independientes. Los problemas de endogeneidad son, probablemente, los más serios con respecto a los estimativos de las determinantes del empleo de hombres y mujeres (ya que los cambios en el empleo de las mujeres pueden afectar el empleo de los hombres y viceversa). Por lo tanto, los valores retardados en un período de las variables independientes también se utilizan como instrumentos en el procedimiento de estimación. Se asume que los valores retardados de las variables independientes están predeterminados y, por lo tanto, son exógenos para propósitos de cálculo.

Existen dos versiones de la técnica de estimación Arellano-Bond – el procedimiento una etapa y el procedimiento dos etapas (iterativo). El procedimiento de dos etapas puede ser más eficiente que el procedimiento de una etapa. Sin embargo, los errores estándar generados por el procedimiento de dos etapas pueden no ser confiables. Por lo tanto, la deducción estadística en base a los estimados de dos etapas puede ser cuestionable. En los Cuadro 11 y 12 del texto principal, se presentan los estimados de coeficiente del procedimiento iterativo dos etapas, pero se incluyen los valores p- tanto de la técnica de una etapa como de dos etapas debido a los posibles problemas relacionados con la técnica iterativa.

Bibliografía

- Adserá, Alícia (2004). "Changing fertility rates in developed countries. The impact of labor market institutions," *Journal of Population Economics*, 17:17-43.
- Alesina, Alberto y Rodrik, Dani (1994). "Distributive politics and economic growth." *Quarterly Journal of Economics*, 109: 465-490.
- Amsden, Alice (2001). *The Rise of the 'Rest': Challenges to the West from Late-Industrializing Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Arriagada, Irma (1994), "Changes in the urban female labour market." *Revista de la CEPAL* 53: 92-110.
- Aslanbeigui, Nahid y Summerfield, Gale (2000). "The Asian crisis, gender, and the international financial architecture," *Feminist Economics*, 6(3): 81-103.
- Ball, Laurence. 1993. "What Determines the Sacrifice Ratio?" Documento de Trabajo de la NBER No. 4306, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Benería, Lourdes (2003). *Gender, Development, and Globalization: Economics as if All People Mattered*. Londres: Routledge.
- Benería, Lourdes (2001). "Shifting the risk: new employment patterns, informalization, and women's work," *International Journal of Politics, Culture, and Society*, 15(1): 27-53.
- Benería, Lourdes y Floro, Maria (2005). "Labor market informalization, gender, and social protection: reflections on poor urban households in Bolivia, Ecuador, and Thailand," (mimeo.) Estudio preparado para el programa de investigación IINUDS sobre Género y Política Social .
- Benería, Lourdes y Feldman, Shelley (1992) eds., *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work*. Boulder, CO: Westview Press.
- Berik, Günseli (2000). "Mature export-led growth and gender wage inequality in Taiwan," *Feminist Economics*, 6(3): 1-26.
- Belser, Patrick and Rama, Martín (2001). "State ownership and labor redundancy: estimates based on enterprise-level data from Vietnam," Documento de Trabajo de Investigación sobre Políticas, No. 2599, Washington, DC: Banco Mundial.
- Blau, F.D., Ferber, M.A., y Winkler, A.E. (2002), *The Economics of Women, Men, and Work*, Cuarta edición, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Blau, Francine D. y Kahn, Lawrence M. (2001). "Understanding international differences in the gender pay gap," Serie Documento de Trabajo No. 8200 de NBER Serie, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Blau, Francine D. y Kahn, Lawrence M. (1997), "Swimming upstream: trends in the gender wage differential in the 1980s," *Revista de Economía Laboral*, 15(1): 1-42.
- Braunstein, Elissa and Heintz, James (2005). "Gender bias and central bank policy: formal employment and inflation reduction." Estudio presentado en la Conferencia "Alternatives to Inflation Targeting Monetary Policy for Stable and Egalitarian Growth in Developing Countries", CEDES, Buenos Aires, Mayo 13-15, 2005.
- Bruno, Michael y Easterly, William. (1998). "Inflation and growth: in search of a stable relationship." *Banco de la Reserva Federal de St. Louis Review*, 78 (3): 139-146.
- Budlender, Debbie (2004). "Expectations versus realities in gender-responsive budget initiatives," (mimeo.) Documento preparado para el Instituto de Investigación de Naciones Unidas para el Desarrollo Social (IINUDS), Ginebra.
- Budlender, Debbie (1997). "Race and gender in local government employment," *Development Southern Africa*, 15(4): 679-87.
- Burgess, John y Macdonald, Duncan (1999), "Outsourcing, employment, and industrial relations in the public sector," *Economic and Labour Relations Review*, 10(1): 36-55.
- Cagatay, Nilufer y Özler, Sule (1995), "Feminization of the labor force: the effects of long-term development and structural adjustment." *Desarrollo Mundial* 23(11): 1883-94.
- Carnegie Council (2005). *The Americas at a Crossroads: Putting Decent Work Back on the Development Agenda.* Foro sobre Globalización y Desarrollo White Paper. Nueva York: Consejo Carnegie de Ética y Asuntos Internacionales.
- Carr, Marilyn, Chen, Martha Alter, y Tate, Jane (2000), "Globalization and home-based workers," *Feminist Economics*, 6(3): 123-42.
- Casale, Daniela (2003). *The Rise in Female Labour Force Participation in South Africa: an Analysis of Household Survey Data, 1995-2001*, Ph.D. disertación, Facultad de Economía, Universidad de KwaZulu-Natal.
- Casale, Daniela, Muller, Colette, y Posel, Dorrit (2004). 'Two million net new jobs': a reconsideration of the rise in employment in South Africa, 1995-2003," *South African Journal of Economics*, 72(5): 978-1002.
- Castells, Manuel, y Portes, Alejandro (1989). "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy," en A. Portes, M. Castells, y L. Benton (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 11-37.

- Cerrutti, Marcela (2000). "Economic reform, structural adjustment, and female labor force participation in Buenos Aires, Argentina," *Desarrollo Mundial*, 28(5):879-91.
- Chang, Ha-Joon (2003). "The market, the state, and institutions in economic development," en Ha-Joon Chang, ed. *Rethinking Development Economics*, Londres: Anthem Press, pp. 41-60.
- Chang, Ha-Joon (1994). *The Political Economy of Industrial Policy*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Chant, Sylvia (2003). "New contributions to the analysis of poverty: methodological and conceptual challenges to understanding poverty from a gender perspective," División de Trabajo y Desarrollo, CEPAL, Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Chen, M., Vanek, J., Lund, F., Heintz, J., Jhabvala, R., y Bonner, C. (2005). *Progress of the World's Women 2005: Women, Work, and Poverty*, Nueva York: UNIFEM.
- Chen, Martha, Sebstad, Jennefer, y O'Connell, Lesley (1999). "Counting the invisible workforce: the case of homebased workers," *Desarrollo Mundial* 27(3): 603-10.
- Chen, Shaohua y Ravallion, Martin (2004). "How have the world's poorest fared since the early 1980s?" Investigación de Políticas del Banco Mundial, Documento de Trabajo de No. 3341. Washington, DC: Banco Mundial
- Cline, William (1997). *Trade and Income Distribution*. Washington, DC: Institute for International Economics.
- Currie, Janet y Harrison, Ann (1997). "Sharing the costs: the impact of trade reform on capital and labor in Morocco," *Revista de Economía Laboral*, 15(3): S44-S71.
- Deaton, Angus y Dreze, Jean (2002). "Poverty and inequality in India: a re-examination," *Economic and Political Weekly*, (Septiembre): 3729-48.
- Deere, Carmen Diana (2005). "The feminization of agriculture? Economic restructuring in rural Latin America," IINUDS Documento Ocasional 1, Ginebra: Instituto de Investigación de Naciones Unidas para el Desarrollo Social.
- Deere, Carmen Diana y Leon, Magdalena (2003). "The gender asset gap: land in Latin America," *Desarrollo Mundial*, 31(6): 925-47.
- Deininger, Klaus y Squire, Lyn (1998). "New Ways of Looking at Old Issues: Asset Inequality and Growth." *Revista de Desarrollo Económico*, 57: 259-87.
- Dollar, David (2005), "Globalization, poverty, and inequality since 1980," *El Observador Económico del Banco Mundial*, 20(2): 145-75.
- Easterly, W. y Rebelo, S (1993). "Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation." *Journal of Monetary Economics*, 32(3): 417-58.

- Edwards, Lawrence (2003). "A firm-level analysis of trade, technology, and employment in South Africa," *Journal of International Development*, 15:1-17.
- Edwards, Lawrence (2001). "Globalisation and the skill bias of occupational employment in SA," *South African Journal of Economics*, 69(1): 40-71.
- Elson, Diane (1999). "Labor markets as gendered institutions: equality, efficiency and empowerment issues." *Desarrollo Mundial* 27(3): 611-627.
- Elson, Diane (1996). "Appraising recent developments in the world market for nimble fingers," En A. Chhachhi y R. Pittin, eds. *Confronting State, Capital, and Patriarchy: women organizing in the process of industrialization*, Nueva York: St. Martin's Press, pp. 35-55.
- Elson, Diane y Cagatay, Nilufer (2000). "The social content of macroeconomic policies," *Desarrollo Mundial*, 28(7): 1347-64.
- Elson, Diane y Pearson, Ruth (1981). "Nimble fingers make cheap workers: an analysis of women's employment in Third World Export manufacturing." *Feminist Review* 7: 87-107.
- Epstein, Gerald. (2003). "Alternatives to inflation targeting monetary policy for stable and egalitarian growth: a brief research summary." Documento de Trabajo No. 62. de PERI, Amherst, MA: Political Economy Research Institute. (www.umass.edu/peri).
- Epstein, Gerald, Grabel, Ilene, y Jomo, K.S. (2003). "Capital management techniques in developing countries: an assessment of the experiences from the 1990s and lessons for the future," Documento de Trabajo No. 56 de PERI, Amherst, MA: Political Economy Research Institute.
- Fallon, Peter y Lucas, Robert (2002). "The impact of crises on labor markets, household incomes, and poverty: a review of evidence," *Research Observer del Banco Mundial*, 17:151-67.
- Feenstra, Robert y Hanson, Gordon (1999). "The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States, 1979-1990," *Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 907-940.
- Folbre, Nancy (1994). *Who Pays for the Kids? Gender and the Social Structures of Constraint*, Londres: Routledge.
- Folbre, Nancy (1991). "Women on their own: global patterns of female headship," en R.S. Gallin y A. Ferguson, eds. *The Women and International Development Annual Vol. 2*, Boulder, CO: Westview.
- Fontana, Giuseppe y Palacio-Vera, Alfonso. (2004). "Is long-run price stability and short-run output stabilization all that monetary policy can do?" Mimeo. Universidad de Leeds y Universidad Complutense de Madrid.

- Freeman, Richard B. y Oostendorp, Remco H. (2000). Serie Documentos de Trabajo No. 8058 de NBER, , Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Frenkel, Roberto y Taylor, Lance (2005). “*Real exchange rate, monetary policy, and employment: economic development in a garden of forking paths.*” Estudio presentado en la conferencia “Alternatives to Inflation Targeting Monetary Policy for Stable and Egalitarian Growth in Developing Countries”, CEDES, Buenos Aires, Mayo 13-15, 2005.
- Fukuda-Parr, Sakiko (1999). “*What does feminization of poverty mean? It isn’t just lack of income,*” *Feminist Economics*, 5(2): 99-103.
- Fussell, Elisabeth (2000). “*Making labor flexible: the recomposition of Tijuana’s maquiladora female labor force,*” *Feminist Economics*, 6(3): 59-80.
- Gereffi, Gary (1999). “*International trade and industrial up-grading in the apparel commodity chain,*” *Revista de Economía Internacional*, 48(1): 37-70.
- Ghose, Ajit K. (2003). *Jobs and Incomes in a Globalizing World*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Goldberg, Pinelopi K. y Pavcnik, Nina (2003). “*The response of the informal sector to trade liberalization,*” *Journal of Development Economics*, 72: 463-96.
- Goldin, Claudia (1994). “*The U-shaped female labor force function in economic development and economic history,*” Serie Documento de Trabajo No. 4707 de NBER, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Grabel, Ilene (2003a). “*International private capital flows and developing countries,*” en Ha-Joon Chang, ed. *Rethinking Development Economics*, Londres: Anthem Press, pp. 325-45.
- Grabel, Ilene (2003b). “*Averting crisis? Assessing measures to manage financial integration in emerging economies,*” *Cambridge Journal of Economics*, 27: 317-36.
- Haltiwanger, John and Singh, Manisha (1999). “*Cross-country evidence on public sector retrenchment,*” *The World Bank Economic Review*, 13(1): 23-66.
- Heckscher, Eli y Ohlin, Bertil (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. H. Flam y M.J. Flanders, trans. Cambridge, MA: MIT Press.
- Heintz, James (2005a). “*Low-wage manufacturing and global commodity chains: a model in the unequal exchange tradition*”, *Cambridge Journal of Economics*, acceso avanzado de Internet, Noviembre (doi:10.1093/cje/bei095).
- Heintz, James (2005b). “*Employment, Poverty, and Gender in Ghana,*” Documento de Trabajo No. 92 de PERI, Amherst, MA: Political Economy Research Institute.

- Heintz, James y Pollin, Robert (2003). *"Informalization, economic growth, and the challenge of creating viable labor standards in developing countries."* Documento de Trabajo No. 60 de PERI, Amherst, MA: Political Economy Research Institute.
- Horton, Susan (1999). *"Marginalization revisited: women's market work and pay, and economic development,"* Desarrollo Mundial 27(3): 571-82.
- Islam, Rizwanul (2004). *"The nexus of growth, employment, and poverty reduction: an empirical analysis,"* Departamento de Recuperación y Reconstrucción, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Jahan, Selim (2004). *"Reorienting development: towards an engendered employment strategy,"* Documento de Trabajo No. 5, Brasilia: Centro Internacional de la Pobreza (PNUD) .
- Jenkins, Rhys (2004). *"Vietnam in the global economy: trade, employment, and poverty,"* Journal of International Development, 16: 93-109.
- Kabeer, Naila (2000), *The Power to Choose: Bangladeshi women and labour market decisions in London and Dhaka*, Londres, Nueva York: Verso.
- Kabeer, Naila y Mahmud, Simeen. (2004). *"Globalization, gender, and poverty: Bangladeshi women workers in export and local markets."* Journal of International Development 16: 93-109.
- Kaplinsky, Raphael (2000). *"Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis?"* Instituto de Estudios de Desarrollo (IDS en su sigla en ingles), Universidad de Sussex, Documento de Trabajo 110.
- Kaplinsky, Raphael (1998). *"Globalization, industrialization, and sustainable growth: the pursuit of the Nth rent,"* Instituto de Estudios de Desarrollo (IDS en su sigla en ingles) Universidad de Sussex, Documento de Discusión 365.
- Kapsos, Steven (2005). *"The employment intensity of growth: trends and macroeconomic determinants,"* Documento de Estrategia de Empleo No. 2005/12, Departamento de Estrategia del Empleo, Ginebra: OIT.
- Kapsos, Steven (2004). *"Estimating growth requirements for reducing working poverty: can the world halve working poverty by 2015?"* Documento de Estrategia de Empleo No. 2004/14, Departamento de Estrategia del Empleo, Ginebra: OIT.
- Kapungwe, Augustus (2004). *"Poverty in Zambia: levels, patterns, and trends."* Development Southern Africa 21(5): 483-507.
- Khan, Azizur Rahman (2001), *"Employment policies for poverty reduction,"* Issues in Employment and Poverty, Documento de Discusión No. 1, Oficina de Recuperación y Reconstrucción, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

- Kikeri, Sunita (1998). "*Privatization and labor: what happens to workers when governments divest*" Documento Técnico No. 396 del Banco Mundial, Washington, DC: Banco Mundial.
- Lall, Sanjaya (2004). "*The employment impact of globalization in developing countries,*" En E. Lee y M. Vivarelli, eds. *Understanding Globalization, Employment, and Poverty Reduction*, Nueva York: Palgrave, pp.73-101.
- Lanjouw, Jean O. y Lanjouw, Peter (2001). "*The rural non-farm sector: issues and evidence from developing countries,*" *Economía Agrícola*, 26: 1-23.
- Leibbrandt, Murray, Woolard, Ingrid, y Bhorat, Haroon (2000), "*Understanding contemporary household inequality in South Africa,*" *Journal for Studies in Economics and Econometrics*, 24(3): 31-51.
- Levinsohn, James (1999). "*Employment responses to international liberalization in Chile,*" *Journal of International Economics*, 47: 321-44.
- Majid, Nomaan (2004). "*What is the effect of trade openness on wages?*" Documento de Estrategias del Empleo No. 2004/18, Departamento de Estrategias para el Empleo, Ginebra: OIT.
- Marcoux, Alain (1998). "*The feminization of poverty: claims, facts, and data needs,*" *Population and Development Review*, 24(1): 131-39.
- Márquez, Gustavo y Pagés, Carmen (1997). "*Trade and employment: evidence from Latin America and the Caribbean,*" Documento de Trabajo 366, Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- McCrate, Elaine (2000). "*The growing class divide among American women,*" en R. Pollin, ed. *Capitalism, socialism, and radical political economy: Essays in honor of Howard J. Sherman*, Cheltenham, RU y Northampton, MA: Elgar, pp. 205-26.
- McKenzie, David (2004). "*Aggregate shocks and urban labor market responses: evidence from Argentina's financial crisis,*" *Economic Development and Cultural Change*, 52(4): 719-58.
- Mehra, Rekha and Gammage, Sarah (1999). "*Trends, counter-trends, and gaps in women's employment,*" *Desarrollo Mundial* 27(3): 533-50.
- Milanovic, Branko (2005). *World Apart: Measuring Global and International Inequality*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Milberg, William (2004). "*The changing structure of trade linked to global production systems: what are the policy implications?*" *International Labour Review*, 143(1-2): 45-90.
- Mishel, Lawrence, Bernstein, Jared, y Boushey, Heather (2003). *The State of Working America 2002/2003*. Ithaca, NY: Cornell University Press.

- Moreira, Maurício Mesquita y Najberg, Sheila (2000). “*Trade liberalisation in Brazil: creating or exporting jobs?*” *Journal of Development Studies*, 36(3): 78-99.
- Nurse, Keith (2004). “*The masculinization of poverty and the poverty of masculinism: gender, geoculture, and cultural violence,*” Próximo Documento Ocasional, Institute for International Integration Studies, Dublin: Universidad de Dublin.
- Ocampo, José (2005). “*The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries,*” en J.A. Ocampo, ed. *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, Palo Alto, CA: Standford University Press, pp. 3-43.
- OCDE (2002). OCDE Perspectivas del Empleo. Paris: Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico.
- OCDE (2001). OCDE Perspectivas del Empleo 2001. Paris: Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico.
- OIM, Organización Internacional para las Migraciones (2005). *Migración Mundial 2005: Costos y Beneficios de la Migración Internacional*, Ginebra: OIM.
- OIT (2004a). *Tendencias del Empleo en el Mundo 2004*, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- OIT (2004b). *Tendencias del Empleo en el Mundo 2004 para las Mujeres*, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- OIT (2004b). *Informe del Trabajo en el Mundo 2004/5*, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- OIT (2003). *Superar la Pobreza con el Trabajo*, Informe del Director General, 91 Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- OIT (2002a) *Trabajo Decente y la Economía Informal*, VI Informe presentado en la 90 Sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- OIT (2002b) *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Ginebra: Sector del Empleo, Oficina Internacional del Trabajo.
- Osmani, S.R. (2004). “*The employment nexus between growth and poverty: an Asian perspective,*” (mimeo.) Informe preparado para la Agencia para el Desarrollo Internacional de Suecia (SIDA en su sigla en inglés), Estocolomo y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nueva York.
- Osmani, S.R. (2003). “*Exploring the employment nexus: topics in employment and poverty,*” (mimeo.) Informe preparado para la Fuerza de Trabajo para el Program conjunto OIT-PNUD de Empleo y Pobreza.

- Palma, Gabriel (2003). “*The ‘three routes’ to financial crises: Chile, Mexico, and Argentina* [1]; Brazil [2]; y Korea, Malaysia, y Tailandia [3],” en Ha-Joon Chang, ed. *Rethinking Development Economics*, Londres: Anthem Press, pp. 347-76.
- Pieper, Ute y Taylor, Lance (1998), “*The revival of the liberal creed: the IMF, the World Bank, and inequality in a globalized economy*,” en D. Baker, G. Epstein, y R. Pollin, eds. *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge, RU: Cambridge University Press, pp. 37-63.
- Pollin, Robert y Zhu, Andong (2005). “*Inflation and economic growth*.” Documento de Trabajo No. 109 de PERI. Amherst, MA: Political Economy Research Institute.
- Quisumbing, Agnes, Haddad, Lawrence, Peña, Christine (1995). “*Gender and poverty: new evidence from 10 developing countries*,” Documento de Discusión No. 9 de la FCND, Washington, DC: International Food Policy Research Institute.
- Rakodi, Carole (1999). “*A capital assets framework for analyzing household livelihood strategies: implications for policy*,” *Development Policy Review*, 17: 315-42.
- Rama, Martín (2002a). “*Globalization and workers in developing countries*,” Documentos de Trabajo Centro Este-Oeste-Centro, Honolulu: Centro Este-Oeste.
- Rama, Martín (2002b). “*The gender implications of public sector downsizing: the reform program of Vietnam*,” *World Bank Research Observer*, 17(2): 167-89.
- Ranis, Gustav, Stewart, Frances, y Ramirez, Alejandro (2000). “*Economic growth and human development*,” *Desarrollo Mundial*, 28(2): 197-219.
- Razavi, Shahra (1999), “*Gendered poverty and well-being: introduction*,” *Development and Change*, 30: 409-33.
- Reddy, Sanjay y Pogge, Thomas (2005). “*How not to count the poor*,” Mimeo. Universidad de Columbia. www.columbia.edu/~sr793/count.pdf.
- Revenge, Ana (1997). “*Employment and wage effects of trade liberalization: the case of Mexican manufacturing*,” *Journal of Labor Economics*, 15(3): S20-S43.
- Robbins, Donald J. (1996). “*Evidence on trade and wages in the developing world*,” Serie de Documentos Técnicos No. 119, Centro de Desarrollo de la OCDE, Paris: Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico.
- Rodrik, Dani (2002). “*Feasible globalizations*,” Escuela de Gobierno JFK, Universidad de Harvard, Serie de Documentos de Trabajo RWP02-029 de la Facultad de Investigación.
- Rodrik, Dani (1999). “*Democracies pay higher wages*,” *Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 707-38.
- Rueda, David y Pontusson, Jonas (2000). “*Wage inequality and varieties of capitalism*,” *Política Mundial* 52: 350-383.

- Sala-i-Martin, Xavier (2002). "*The world distribution of income (estimated from individual country distributions)*," Documento de Trabajo No. 8933 de la NBER, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Seguino, Stephanie (2005). "*Conceptual challenges in assessing the impact of inequality on economic growth*," Documento presentado en la reunión de la Sociedad para el Estudio de la Desigualdad Económica (ECINEQ), Mallorca, España, Julio 22-29, 2005.
- Seguino, Stephanie (2000). "*The effects of structural change and economic liberalization on gender wage differentials in South Korea and Taiwan*," Cambridge Journal of Economics 24(4): 437-59.
- Sen, Amartya (1999). *Development as Freedom*. Nueva York: Knopf.
- Sen, Amartya (1992). *Inequality Reexamined*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Soares, Fábio Veras (2005). "*The impact of trade liberalization on the informal sector in Brazil*," Centro Internacional de Pobreza, Documento de Trabajo No. 7, Brasília: PNUD.
- Squire, Lyn (1993). "*Fighting poverty*," *American Economic Review*, 83(2): 377-82.
- Standing, Guy (1999a). *Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice*, Nueva York: St. Martins Press.
- Standing, Guy (1999b). "*Global feminization through flexible labor: a theme revisited*," *Desarrollo Mundial*, 27(3): 583-602.
- Standing, Guy (1989). "*Global feminization through flexible labor*," *Desarrollo Mundial*, 17(7): 1077-95.
- Sutcliffe, Bob (2003). "*A more or less unequal world? World income distribution in the 20th century*," Documento de Trabajo No. 54 de PERI, Amherst, MA: Political Economy Research Institute.
- Taylor, Lance (2004). "*Exchange rate indeterminacy in portfolio balance, Mundell-Fleming and uncovered interest rate parity models*," Cambridge Journal of Economics, 28: 205-27.
- Tzannatos, Zafiris (1999). "*Women and labor market changes in the global economy: growth helps, inequalities hurt, and public policy matters*," *Desarrollo Mundial* 27(3): 551-569.
- Toye, John (2000). "*Fiscal crisis and fiscal reform in developing countries*," Cambridge Journal of Economics, 24: 21-44.

- Trefler, Daniel (1993). "*International factor price differences: Leontief was right!*" *Journal of Political Economy* 101(6): 961-87.
- UN (2005). *The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation 2005*, Nueva York: NU Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- UNCTAD (2002). *Informe de Comercio y Desarrollo*, Ginebra: Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- PNUD (2005). "*Inequality and Human Development*" in *Human Development Report: International Cooperation at a Crossroads*, Nueva York: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, pp. 49-71.
- UNIFEM (2002). *Gender Budget Initiatives: Strategies, Concepts, and Experiences*, Nueva York: Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM).
- IINUDS (2005). *Gender Equality: Striving for Justice in an Unequal World*. Ginebra: Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social.
- Vosko, Leah (2002). "*Rethinking feminization: gendered precariousness in the Canadian labour market and the crisis in social reproduction*," (mimeo.) Roberts Canada Research Chairholders Series, Universidad de York.
- Weisbrot, M., Baker, D., Kraev, E., y Chen, J. (2001). "*The scorecard on globalization, 1980-2000: twenty years of diminished progress*," Documento Informativo del CEPR, Washington, DC: Centro de Estudios Económicos y Políticos
- Wood, Adrian (1997). "*Wage inequality in developing countries: the Latin American challenge to East Asian Conventional Wisdom*" *Revista Económica del Banco Mundial* 11 (Enero): 33-57.
- Young, Suzanne (2002). "*Outsourcing and downsizing: processes of workplace change in public health*," *Economic and Labour Relations Review*, 13(2): 244-69.