

SECTOR DE EMPLEO 2002/1ESP

*Documento de trabajo sobre
la economía informal*

La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres

Marilyn Carr
Martha Alter Chen

Sector de Empleo
Oficina Internacional del Trabajo Ginebra

Prólogo

El presente informe es el primero de una serie de documentos elaborados bajo los auspicios del Grupo de Trabajo Intersectorial de la OIT sobre la Economía Informal para la discusión general de este tema en la 90ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT), en junio de 2002, en Ginebra. Los documentos de esta colección incluyen estudios sobre las tendencias regionales, estudios por países e investigaciones temáticas. La mayor parte trata de identificar las nuevas tendencias y modelos presentes en los últimos años y ahondar en los factores que sustentan el continuo crecimiento de la economía informal, no sólo en los países en desarrollo, sino también en países avanzados y en los que se encuentran en transición. Ha de prestarse especial atención a las repercusiones de la globalización, la liberalización, la privatización, la migración, la reorganización industrial y las políticas macroeconómicas que propician estas tendencias.

El presente estudio, *La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres*, ha sido elaborado por Marilyn Carr, del Institute of Development Studies, Sussex, y Martha Alter Chen, de la Universidad de Harvard. Su finalidad es reunir los elementos empíricos actualmente existentes sobre la globalización y la economía informal haciendo especial hincapié en las mujeres trabajadoras y productoras. Muestra la manera en que la globalización tiende a dar paso a formas de empleo inseguras, así como más precarias en el caso del empleo por cuenta propia, en menoscabo de formas de empleo más seguras. Se reconoce también en el mismo que la globalización puede de hecho brindar nuevas oportunidades, como nuevos puestos de trabajo para los trabajadores asalariados y nuevos mercados para los trabajadores por cuenta propia.

El lector observará que casi todos los documentos de esta colección intentan resolver el problema de conceptualizar el “sector informal”. Cómo el desarrollo de un marco conceptual para el informe 2002 de la CIT se llevó a cabo paralelamente a la elaboración y finalización de los documentos incluidos en esta colección, no fue posible facilitar a los autores de estos estudios un concepto único para que lo emplearan en sus trabajos.

El presente documento fue preparado bajo la supervisión de Josiane Capt, del Programa InFocus sobre Conocimientos Teóricos y Prácticos y Empleabilidad (IFP/SKILLS), y Andrea Singh, del Programa InFocus sobre la Intensificación del Empleo mediante el Desarrollo de Pequeñas Empresas (IFP/SEED), con la colaboración de Joanna Jackson. Se financió en el marco del Programa IFP/SEED.

Indice

Prólogo	
Introducción.....	1
1. Globalización e informalización.....	1
2. La economía informal.....	4
2.1 Definición y medición.....	4
2.2 Vínculos con la economía formal	6
2.3 Vínculos con la economía mundial.....	7
3. Repercusiones de la liberación del comercio y la inversión.....	8
3.1 Situaciones de empleo.....	8
3.2 Sectores de actividad económica	9
3.3 Regiones.....	14
4. Respuestas	19
Bibliografía	23

Figuras

Figura 1:	Figura 1: Cadena de prendas de vestir de moda
Figure 2:	Figura 2: Flujos de producción en la cadena africana de verdura fresca
Figura 3:	Cadena de valor de la manteca de karité en Burkina Faso

Introducción

La globalización tiene diferentes significados según las personas. En su sentido más amplio, el término abarca todos los tipos de transferencias económicas y culturales entre las naciones, incluido el dominio de los medios de comunicación y la propagación del uso de la red mundial Web. En un sentido más restringido, se refiere al intercambio económico de bienes y servicios a escala internacional y a los flujos financieros internacionales. En el presente estudio, nos concentramos en los aspectos económicos de la globalización y especialmente en la liberalización del comercio y de las inversiones, así como sus repercusiones sobre los trabajadores en la economía informal.

Las pautas mundiales del comercio y la inversión tienen espectaculares repercusiones en las relaciones de empleo y en las modalidades de trabajo del mundo entero. Sin embargo, para la mano de obra mundial, no existe un significado único de la globalización económica. Las repercusiones pueden ser tanto negativas como positivas y difieren según el contexto, el sector industrial y comercial y la situación del empleo. Algunos trabajadores de la economía informal han podido encontrar nuevos puestos de trabajo o nuevos mercados para sus productos, mientras que otros han perdido su empleo o sus mercados. Además, muchos trabajadores han visto disminuir sus salarios, deteriorarse sus condiciones de trabajo o aumentar su carga de trabajo. Aun cuando se preste cada vez mayor atención a las repercusiones de la globalización y la liberalización comercial en el trabajo, mucho de lo escrito hasta ahora es todavía bastante teórico, muy generalizado o esencialmente anecdótico. Además, existe una tendencia a analizar las repercusiones de la globalización en relación con el trabajo formal asalariado y, en menor medida, sus efectos en el empleo informal. Se ha escrito relativamente poco sobre las repercusiones de la globalización para las mujeres que trabajan en la economía informal.

El presente estudio trata de llenar este vacío centrándose en las repercusiones de la globalización sobre la población activa que trabaja en la economía informal, haciendo especial hincapié en las trabajadoras y las productoras. En el Capítulo 1, analizamos el crecimiento de la economía informal en las recientes décadas y las relaciones entre el trabajo en la economía informal y la pobreza. En el Capítulo 2, consideramos la definición y medición de la economía informal y los vínculos existentes entre los sectores informal y formal de la economía. En el Capítulo 3, examinamos las repercusiones de las políticas comerciales y de inversión sobre las mujeres desde tres perspectivas diferentes: categoría de trabajadora, subsector y región. Por último, en el Capítulo 4, nos referimos brevemente a las respuestas proporcionadas por las políticas y examinamos algunas de las respuestas de las organizaciones femeninas a escala mundial.

1. Globalización e informalización

En el curso de las últimas dos décadas, y a pesar de haberse pronosticado lo contrario, ha aumentado rápidamente el empleo en la economía informal en todas las regiones del mundo en desarrollo y, en la mayoría de las regiones del mundo desarrollado, han surgido diversas formas de empleo no convencionales. En el mundo en desarrollo, únicamente las economías del Este y el Sudeste asiático que habían conocido una fase de desarrollo rápido habían conseguido un crecimiento importante del empleo en el sector moderno. No obstante, tras la reciente crisis financiera, se ha registrado en la mayor parte de estos países una importante disminución del empleo formal asalariado y un aumento concomitante del empleo informal. No se conoce el número de trabajadores que después de haber perdido su empleo han

conseguido reintegrarse en el sector formal cuando las economías han empezado a recuperarse de la crisis. Incluso antes de la crisis asiática, las estadísticas oficiales señalaban que en América Latina más del 55 por ciento de la mano de obra no agrícola era en el sector informal. Esta proporción varía entre 45 al 85 por ciento en diferentes lugares de Asia y cerca del 80 por ciento en África (Charmes, 1998a).

¿Por qué la economía informal sigue extendiéndose y creciendo? En la medida en que intervienen diferentes factores causales en diferentes contextos, no existe una respuesta sencilla a esta pregunta. No obstante, una combinación de los siguientes conjuntos de factores explicaría la persistencia o expansión de la economía informal en la mayoría de los países, regiones o industrias. El primer conjunto de factores se relaciona con el modelo del crecimiento económico. Algunos países han experimentado muy poco o ningún crecimiento económico, mientras que otros han perseguido un crecimiento intensivo del capital, o lo que algunos observadores denominan “crecimiento sin empleo”. En estos dos contextos, no se han creado suficientes puestos de trabajo para todos los que desean trabajar. Muchos de los que han buscado sin encontrarlo un empleo formal consiguen empleo o crean su propio trabajo en la economía informal. Otro modelo de crecimiento económico, el crecimiento de “alta tecnología”, tiende a crear más puestos de trabajo en el sector de servicios altamente calificados que empleos menos calificados en el sector manufacturero. En estos contextos, los que no poseen las calificaciones necesarias para competir por empleos formales de alta tecnología encuentran trabajo o continúan trabajando en la economía informal. Otra posibilidad, más optimista, es la del “crecimiento desde abajo”. En algunas regiones, países o industrias, los sectores de la pequeña empresa y la microempresa son más dinámicos y crean más puestos de trabajo que el sector formal.

El segundo conjunto de factores está vinculado con la reestructuración económica y la crisis económica. Las pruebas de que se dispone sugieren que durante los períodos de ajuste económico, ya sea debido a las reformas económicas o a las crisis económicas, la economía informal tiende a expandirse. Ello se debe a que los trabajadores que se han quedado sin empleo cuando se cierran las empresas públicas o se reduce el tamaño del sector público pasan a la economía informal. También, se debe a que los hogares necesitan complementar los ingresos del sector formal con ingresos de un empleo informal como respuesta a la inflación o la disminución de los servicios públicos.

El tercer conjunto de factores se relaciona con la globalización de la economía. Las pautas mundiales del comercio y la inversión tienden a privilegiar el capital, especialmente las empresas que pueden moverse rápidamente y cruzar fácilmente las fronteras, y a perjudicar a la mano de obra, especialmente a los trabajadores poco calificados que no pueden emigrar fácilmente o de ninguna manera (Rodrik, 1997). Con la finalidad de incrementar su competitividad a escala mundial, un número cada vez mayor de inversores se traslada a países en los que el costo de la mano de obra es bajo o recurren a modalidades informales de empleo. Además, en muchas industrias clave se ha dado una reestructuración radical de la producción y de la distribución que se caracteriza por un traslado de la fabricación de componentes al exterior o una subcontratación a través de cadenas mundiales de producción. El resultado neto es que un número cada vez mayor de trabajadores cobra salarios muy bajos y muchos de ellos tienen que absorber los costos no salariales de la producción (Ibid.). Asimismo, la globalización tiende a privilegiar a las grandes empresas capaces de captar nuevos mercados con rapidez y facilidad y a perjudicar a los micro- y pequeños empresarios que experimentan dificultades para informarse sobre los mercados emergentes y tienen muchas menos oportunidades de tener acceso a los mismos. En resumen, la globalización ejerce una presión

sobre los trabajadores poco calificados y los pequeños productores debilitando su poder de negociación y sometiéndolos a una creciente competencia.

¿Por qué la persistencia o expansión de la economía informal ha de ser objeto de interés o de preocupación? Existe una relación entre trabajar en la economía informal y ser pobre. Los ingresos medios son menores en la economía informal que en el sector formal. Como resultado, un mayor porcentaje de personas que trabajan en la economía informal, en comparación con el sector formal, son pobres. No obstante, no existe una relación sencilla entre trabajar en la economía informal y ser pobre o trabajar en el sector formal y escapar a la pobreza (Charmes, 1998a, Sethuraman, 1998, y Thomas, 1995). La relación entre el empleo informal y la pobreza sólo se pone de manifiesto cuando se clasifica a los trabajadores del sector informal según su situación en el empleo y la industria o rama de actividad considerada. En todo el mundo, los ingresos del empleo informal tienden a menguar en función de las siguientes categorías de empleo: de empleador a trabajador por cuenta propia, a trabajadores asalariados eventuales e informales y a trabajador industrial externo a la empresa.

El vínculo entre trabajar en la economía informal y ser pobre es más aparente para las mujeres que para los hombres. A escala mundial el porcentaje de mujeres que trabajan en la economía informal es superior al de los hombres. Además, en la economía informal, existe una disparidad de ingresos y salarios entre hombres y mujeres porque éstas últimas están insuficientemente representadas en las categorías de empleo con ingresos más altos (empleadoras y trabajadoras por cuenta propia) y ocupan un número excesivamente alto de empleos en las categorías de ingresos más bajos (trabajadoras asalariadas eventuales y trabajadoras industriales externas a la empresa) a escala mundial. Por ejemplo, relativamente pocas mujeres son empleadoras que contratan a otros trabajadores y relativamente pocos hombres son trabajadores industriales externos a la empresa. Incluso en un mismo ramo o industria, los hombres y las mujeres tienden ocupar diferentes categorías de empleo. En muchos países, por ejemplo, los hombres que se dedican al comercio tienden a realizar operaciones a mayor escala y a dedicarse a la compra y venta de artículos no perecederos, mientras que las mujeres comerciantes tienden a realizar operaciones más modestas o dedicarse a la venta de comestibles.

Los elementos de apreciación de que se dispone sugieren que la globalización de la economía tiende a fortalecer los vínculos entre pobreza, informalidad y género. La razón es que la competencia mundial tiende a incitar a las empresas del sector formal a sustituir a sus trabajadores asalariados por modalidades de empleo informal sin derecho a un salario mínimo, seguridad en el empleo y prestaciones sociales, y a unidades informales a sustituir a sus trabajadores con contratos semipermanentes sin derecho a salario mínimo y a prestaciones sociales por modalidades de trabajo a destajo o de trabajo eventual sin seguridad en el empleo, salarios mínimos y prestaciones. Ello se debe también a que la globalización a menudo impulsa la sustitución de empleos independientes estables por otros más precarios a medida que los productores y los comerciantes pierden sus nichos de mercado. Estos cambios, aunados al número cada vez mayor de hombres que se incorporan a la economía informal, tienden a empujar a las mujeres hacia el extremo más bajo de los ingresos de la economía informal: por ejemplo, en ocupaciones como vendedoras ambulantes o trabajadoras industriales a destajo o externas a la empresa.

Sin embargo, la globalización también puede brindar nuevas oportunidades a los trabajadores de la economía informal, como nuevos puestos para trabajadores asalariados o nuevos mercados para los trabajadores por cuenta propia. No obstante, se requiere un mayor

esfuerzo de colaboración entre las organizaciones de base de los que trabajan en la economía informal y los representantes de organizaciones no gubernamentales afines, centros de investigación, organismos gubernamentales, el sector privado y organizaciones internacionales de desarrollo para que los segmentos más vulnerables de la sociedad puedan aprovechar estas oportunidades.

Para ello, se requiere tener una idea mucho más precisa de la población activa que participa en la economía informal y de lo que hace, así como un análisis más pormenorizado de la manera en que la globalización, especialmente las políticas comerciales y de inversión, influyen en las modalidades de empleo y las fuentes de ingreso de los que trabajan en la economía informal. El presente estudio trata de reunir los datos empíricos de que se dispone sobre la globalización y la economía informal, incluida una evaluación de las investigaciones que se llevan actualmente a cabo y de las medidas adoptadas en la materia, así como de señalar las lagunas existentes y las cuestiones que las cuestiones que requieren un examen más detenido.

2. La economía informal

La expresión “sector informal”, se acuñó en el uso corriente gracias a una misión de la OIT a Africa, a principios del decenio de 1970, que la utilizó para referirse a los vendedores ambulantes de Bogotá, los limpiabotas y los que tiran de las calesas de dos ruedas de Calcuta, los recolectores de basura de El Cairo, los trabajadores a domicilio de la confección de Manila, Montreal, Madeira o la Ciudad de México, así como los trabajadores a domicilio del sector electrónico de Leeds, Estambul y Kuala Lumpur. Algunos observadores estiman que este sector es sencillamente demasiado variado o heterogéneo para integrarse en un concepto significativo (Peattie, 1987). No obstante, a principios del decenio de 1970, y posteriormente a finales de los años 1990, varias escuelas de pensamiento independientes coincidieron en el hecho de que el sector informal en su conjunto representa una parte significativa del empleo y la producción, razón por la cual no puede descartarse ni ignorarse. Al entrar en este siglo XXI, nos resulta evidente que el sector informal no desaparecerá y que conviene comprenderlo mejor. Además, dado su gran volumen y diversidad, así como sus vínculos y áreas de confluencia cada vez más numerosos con el sector formal, muchos han considerado que no se trata de ninguna manera de un “sector” y que la expresión más apropiada es “economía” informal.

2.1 Definición y medición

A pesar de la heterogeneidad de la economía informal, es posible clasificar en varias categorías básicas de empleo a los que trabajan en el sector informal:

Empleador:

- ◆ propietarios de empresas informales
- ◆ operadores propietarios de empresas informales

Trabajadores independientes:

- ◆ trabajadores por cuenta propia
- ◆ jefes de empresas familiares
- ◆ trabajadores familiares no remunerados

Trabajadores asalariados:

- ◆ trabajadores ocupados en empresas informales
- ◆ trabajadores eventuales sin un empleador fijo
- ◆ trabajadores a domicilio (también denominados trabajadores industriales externos a la empresa o establecimiento)
- ◆ trabajadores domésticos
- ◆ trabajadores temporales y a tiempo parcial
- ◆ trabajadores no declarados

Naturalmente, algunas personas pertenecen a más de una de estas categorías básicas: aquellos que cambian de puesto de trabajo o de actividad en el curso de una unidad de tiempo determinada (día, mes, año) y los que tienen más de un puesto de trabajo o trabajan en más de una actividad económica en un determinado período de tiempo.

Ha de observarse que la definición de 1993 del sector informal adoptada por la 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) incluye solamente una categoría de trabajadores asalariados informales: es decir, los trabajadores de empresas informales. De acuerdo con la definición de 1993 de la CIET, cada país puede determinar el tamaño de las unidades no registradas que se incluyen en el sector informal y pronunciarse sobre la conveniencia de incluir el sector agrícola y los trabajadores a domicilio. Algunos observadores, como también la red internacional Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (WIEGO), recomendaron una definición del sector informal basada en el empleo que incluya a todos los trabajadores asalariados atípicos o no convencionales que trabajan sin salario mínimo, seguridad en el empleo ni prestaciones, ya sea en empresas formales o informales. Estos observadores han empezado a utilizar mucho los términos “empleo informal” y “economía informal”, en lugar de “sector informal”.

Cualquiera que sea la definición utilizada, la definición basada en la empresa adoptada por la CIET en 1993 o la definición basada en el empleo recomendada por WIEGO, es preciso hacer un esfuerzo especial para mejorar la recopilación de datos sobre la economía informal. En 1997, la CIET pidió al Gobierno de la India que convocara un Grupo Internacional de Expertos sobre Estadísticas del Sector Informal (denominado Grupo de Delhi). El Grupo de Delhi trata de mejorar los conceptos, mediciones y métodos para recoger datos sobre el tamaño y la contribución del sector/economía informal. En los últimos años, se han hecho progresos en la recolección y acopio de datos sobre el empleo en la economía informal en función de la situación en el empleo y el sector industrial, así como en el cálculo de su contribución a la economía en general (esencialmente por Jacques Charnes, consultor de la División de Estadísticas de la Secretaría de las Naciones Unidas; véase NU, 2000). Más recientemente, el National Sample Survey (NSSO), organismo nacional de encuestas por muestreo de la India, encargó a una economista india, Jeemol Unni, la elaboración y evaluación de módulos para mejorar la recopilación de datos y medir el sector/economía informal, tanto en las zonas rurales como urbanas de la India. Estos módulos se utilizaron en las últimas encuestas de la NSSO y los resultados se publicarán en breve. Los resultados provisionales indican que se ha tenido en cuenta un 30 por ciento más de unidades económicas utilizando las medidas y métodos mejorados, en comparación con los datos acopiados en las encuestas anteriores del NSSO (N.S. Sastry, Director General de NSSO, comunicación personal, 2000).

No obstante, los datos sobre el tamaño y la contribución de dos subsectores de la economía informal, el de los trabajadores a domicilio y el de los vendedores ambulantes, son

todavía escasos, lo que se debe en parte a que las mujeres se concentran en los mismos. De no ser por los esfuerzos de los militantes por dar a conocer y medir el trabajo a domicilio, así como una reciente recopilación de las conclusiones de varias microencuestas, las mujeres que trabajan en sus hogares seguirían siendo esencialmente invisibles (Chen et al., 1999). Reconociendo las limitaciones de los datos oficiales convencionales a este respecto, el Grupo de Delhi pidió recientemente a WIEGO que redactara varios documentos técnicos sobre cómo mejorar los conceptos, las medidas y los métodos existentes para acopiar mejor los datos sobre el trabajo a domicilio y la venta ambulante (Charmes, 1998b, c; Ferran, 1998 a, b y Pedrero, 1998). Las recomendaciones fundamentales de los autores de estos documentos fueron aprobadas por el Grupo de Delhi en su segunda reunión, en 1998. En resumen, las recomendaciones piden que se añadan preguntas sobre el “lugar de trabajo” y “grado de dependencia/independencia” en las encuestas sobre la mano de obra y los censos de población y que se acopien datos y se establezcan estimaciones desglosadas por género, sectores formal/informal y clasificación industrial (incluido el trabajo a domicilio y la venta ambulante) en las cuentas nacionales.

2.2 Vínculos con la economía formal

Hay tres escuelas de pensamiento bien conocidas respecto de los vínculos existentes entre la economía informal y la formal: los defensores de estas escuelas se consideran, respectivamente, como dualistas, estructuralistas y legalistas. Las particularidades de los puntos de vista de estas escuelas pueden resumirse como sigue. Los dualistas consideran a la economía informal como un sector marginal separado - sin vínculo directo con el sector formal - que proporciona ingresos o una red de seguridad para los pobres (OIT, 1972). Afirman que la economía informal existe o persiste porque el crecimiento económico o el desarrollo industrial no han logrado, hasta ahora, absorber a la población activa que trabaja en la economía informal. Los estructuralistas piensan que la economía informal está subordinada a la economía formal (Castells y Portes, 1989). Afirman que los capitalistas privilegiados de la economía formal tratan de socavar las relaciones de empleo y subordinar a los que trabajan en la economía informal con el fin de reducir sus costos de mano de obra e incrementar su competitividad. Los legalistas consideran las modalidades de trabajo informal o, más específicamente, las empresas no registradas, como una respuesta racional a la excesiva regulación que establecen las burocracias de los gobiernos (de Soto, 1990). Afirman que los que dirigen empresas informales lo hacen para reducir sus propios costos e incrementar su propio bienestar.

En resumen, lo que distingue a cada una de estas escuelas es su modelo del poder o de las relaciones de poder subyacentes. Los dualistas están a favor de la noción de que hay pocas (si las hay) relaciones de poder entre los que trabajan en las economías informal y formal. Los estructuralistas defienden la noción de que la economía formal ejerce una relación de poder dominante sobre la economía informal para servir a sus propios intereses. Los legalistas, por su parte, suscriben la noción de que los empresarios informales deciden o eligen de motu proprio ejercer su actividad en el sector informal como respuesta a los excesivos controles burocráticos. Otros observadores estarían a favor de un marco global en el que se reconociera que los vínculos y las relaciones de poder entre la economía informal, el sector formal y el sector público difieren según el segmento de la economía informal de que se trate. Para ilustrarlo, los vendedores ambulantes a menudo tienen que vender su mercancía de manera informal debido a que no se incluyen en los marcos regulatorios existentes o porque éstos son excesivamente gravosos o exigentes. Los trabajadores industriales externos a la empresa tienen por lo general poco poder de negociación con aquellos que les dan trabajo. Del mismo

modo, los fabricantes por cuenta propia de prendas de vestir tienen un conocimiento relativamente escaso del mercado, tienen escaso acceso al mismo y muy poco poder de negociación en comparación con los grandes fabricantes del vestido.

2.3 Vínculos con la economía mundial

En la economía informal, los trabajadores y productores están vinculados a la economía mundial de diversas maneras. Una gran parte de la mano de obra trabaja en condiciones de empleo informal en las industrias de exportación clave, incluida la confección, el textil, el calzado deportivo y la electrónica, en zonas francas industriales, en fábricas o talleres de economía sumergida, o a domicilio en. En el presente estudio, nos centraremos ante todo en las mujeres que trabajan en su hogar, en condiciones de empleo informal, para cadenas mercantiles mundiales.

Una cadena mercantil mundial es la red que vincula la mano de obra, la producción y los procesos de distribución para ofrecer un determinado artículo o producto. Estas redes o cadenas vinculan a los trabajadores individuales y a las empresas; recurren indiferentemente a modalidades de empleo formal e informal, y desarrollan su actividad en y entre varios países en el marco de la economía mundial. Estas cadenas mercantiles pueden ser locales, nacionales, regionales o mundiales, pero con la creciente globalización, son cada vez más mundiales y resulta más difícil evaluar su actividad. Se han definido dos tipos de cadenas mercantiles mundiales, según la naturaleza del producto y el proceso de producción: las cadenas en las que manda el comprador (p.ej., en los sectores del calzado y el vestido), en las que los minoristas determinan la producción, y las cadenas en las que manda el productor (p.ej., en los sectores automotriz y electrónico), en las que los grandes fabricantes son los decisores. Los compradores o productores principales conforman cada uno de los eslabones de la cadena - de la producción de insumos a la venta de productos finales - que puede abarcar todo el mundo (Gereffi, 1994). La tendencia hacia cadenas en las que mandan los compradores se ve reforzada por los cambios tecnológicos en el comercio al por menor – especialmente el código de barras- que permite a los minoristas reducir sus existencias y modificar sus pedidos con mayor frecuencia. Se consigue así un comercio minorista ajustado en función de la demanda que exige un suministro rápido y oportuno de mercancías, el denominado sistema de inventario “justo a tiempo”. En la industria de la confección, muchas empresas minoristas supervisan ahora sus ventas a diario utilizando sistemas de control informatizado para registrar los artículos más vendidos. Debido a que ya no precisan tener importantes existencias de artículos de confección y requieren ser abastecidos con un tiempo de espera más corto, los subcontratistas proveedores de prendas de vestir han de ubicarse más cerca de los principales mercados en Europa y Norteamérica. El sistema de justo a tiempo ha impulsado un incremento del trabajo a domicilio en países tales como Turquía, Marruecos, México y Guatemala y puede amenazar el sector de la confección a gran escala en Asia.

El resultado final de estas y otras tendencias es que la economía informal, durante mucho tiempo considerada incompatible con el crecimiento económico y la industrialización, está en expansión tanto en los países desarrollados como en desarrollo. De hecho, el trabajo por cuenta propia, el trabajo intermitente o eventual y la subcontratación en lugar de contratos colectivos parecen ser unas de las características principales de las recientes tendencias económicas (Castells y Portes, 1989). En el sector manufacturero proliferan actividades informales, como los talleres de la economía sumergida, las fábricas sin licencia y el trabajo industrial externo a la empresa a pesar del mayor relieve que adquieren las grandes empresas. Muchos trabajadores industriales externos a la empresa tienen que aceptar puestos de trabajo

inseguros y malas condiciones de trabajo que incluyen la falta de espacio, alumbrado insuficiente, largas horas de trabajo y bajos salarios. Muchos productores por cuenta propia se enfrentan a una mayor competencia o a la pérdida de mercados. Para que los trabajadores a domicilio se beneficien de las nuevas oportunidades de trabajo, necesitan un mayor poder de negociación y contratos más seguros. Asimismo, para que los productores a domicilio aprovechen los mercados emergentes, han de tener más poder de negociación y un mejor acceso al mercado. En los sectores agrícola y forestal, la mayor parte de las fases iniciales de la cadena, como la producción, cosecha y elaboración, se realizan todavía en la economía informal.

3. Repercusiones de la liberación del comercio y la inversión

Este capítulo trata del impacto de las políticas de liberalización en el volumen y la calidad del empleo en la economía informal desde tres perspectivas diferentes (pero interrelacionadas entre sí):

- ♦ trabajadores informales en situaciones de **empleo diferentes**
- ♦ trabajadores/productores informales en **sectores de actividad económica diferentes** y
- ♦ trabajadores/productores informales en **regiones diferentes**.

3.1 Situaciones de empleo

Como se ha dicho ya, hay tres grandes categorías de trabajadores/productores en el sector informal, cada una de las cuales se ha visto afectada ya sea positiva o negativamente por la liberalización del comercio y de la inversión. Estas son las siguientes:

Propietarios y empresarios-proprietarios (de empresas informales)

Desde un punto de vista positivo, la globalización brinda muchas oportunidades económicas nuevas a las pequeñas empresas y les ofrece un mayor acceso a los mercados mundiales. Tanto en Norteamérica como Europa y Japón aumenta la demanda de mercancías como la manteca de karité y los camarones que pueden proporcionar mayores ingresos a las pequeñas empresas del Sur.

Desde un punto de vista negativo, muchas pequeñas empresas desaparecen frente a la competencia de los productos importados. Por ejemplo, la mayoría de las empresas aceiteras pequeñas de la India han cerrado a raíz de un cambio en la política comercial que permite importar aceite de soja de los Estados Unidos de América (Shiva, 2001).

Trabajadores independientes (trabajadores por cuenta propia, jefes de empresas familiares, trabajadores familiares no remunerados)

Al igual que los empresarios propietarios, los trabajadores por cuenta propia pueden tener acceso a nuevas oportunidades económicas con la liberalización del comercio y de la inversión. No obstante, sin una organización eficaz, estos trabajadores no pueden, por lo general, sacar partido de dichas oportunidades debido a que carecen de acceso al crédito, a la formación, a las tecnologías y a la información de mercado que necesitan. Las mujeres son las

que están más expuestas a padecer las consecuencias de la falta de acceso a los recursos y a la información necesarios.

Desde un punto de vista negativo, muchos trabajadores por cuenta propia también se ven afectados por la competencia de productos importados. Por ejemplo, la mayoría de las mujeres que conseguían ingresos con la producción de bolsas de sisal en Kenia han perdido ahora esta oportunidad con las bolsas de imitación procedentes del sudeste asiático que han venido a sustituirlas. Asimismo, en Kenia, Uganda y Tanzania, las mujeres que se ganaban la vida ahumando y vendiendo pescado han perdido esta fuente de ingresos con el establecimiento de fábricas que procesan y exportan el pescado del Lago Victoria a Europa como resultado de las políticas de liberalización de la inversión. En situaciones semejantes, los trabajadores por cuenta propia se trasladan a actividades menos remuneradas de la economía informal como el pequeño comercio o el trabajo a destajo en talleres de confección o en granjas industriales en que las condiciones de trabajo y de remuneración son mucho menos interesantes.

Asalariados (trabajadores de empresas informales; trabajadores eventuales; trabajadores a domicilio o trabajadores industriales externos a la empresa, trabajadores domésticos, trabajadores temporales y a tiempo parcial, trabajadores clandestinos)

Un número cada vez mayor de indicios sugieren que la globalización ha servido para incrementar el número de asalariados informales y la inseguridad de la mano de obra informal existente. La inexistencia de un contrato social entre los empleadores y los trabajadores así como el “tirón a la baja” que se registra a medida que las empresas se trasladan de un país a otro en busca de salarios cada vez más bajos, los trabajadores se ven expuestos a ser remunerados con bajos salarios y carecer de prestaciones y de seguridad en su lugar de trabajo. Al mismo tiempo, los gobiernos tienen menos posibilidades de atender a los grupos vulnerables y desfavorecidos de la mano de obra porque sus ingresos disminuyen como consecuencia de la reducción de los derechos arancelarios y de los impuestos en el proceso de globalización. Se calcula que en muchos países se ha perdido casi un tercio de sus ingresos totales por concepto de impuestos como resultado de la liberalización del comercio (DAW, 1999).

3.2 Sectores de actividad económica

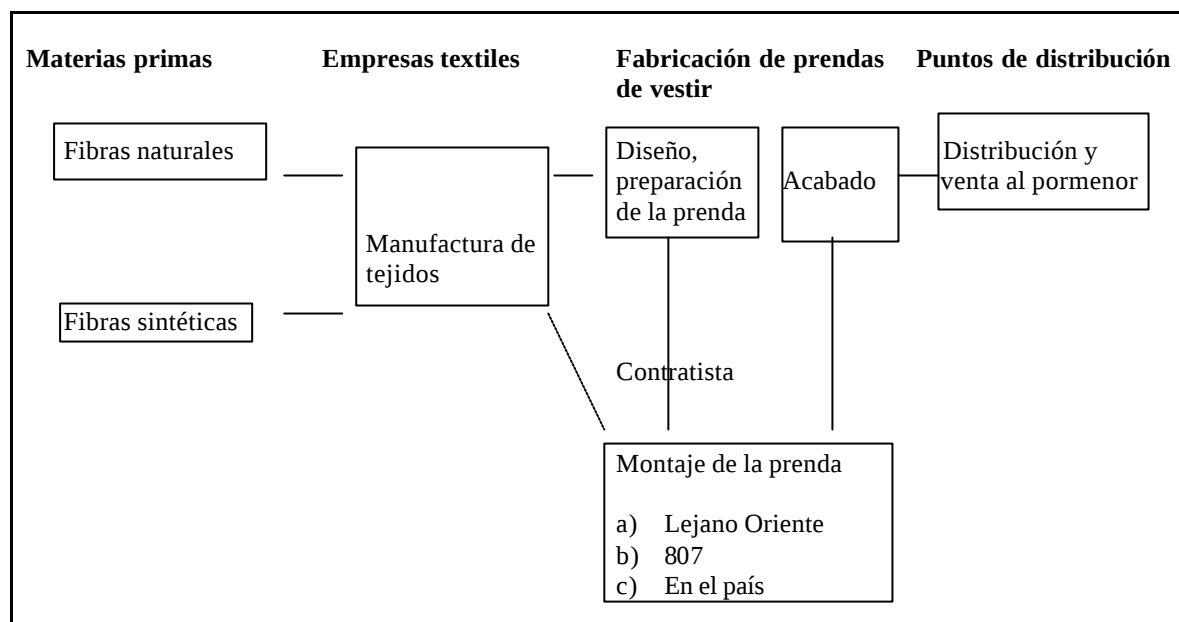
En la economía informal, los trabajadores y productores también se ven afectados en función del tipo de trabajo que efectúen, especialmente según desempeñen su actividad en un sector con mercados en expansión o decrecientes y si ejercen o no un control sobre la remuneración de su trabajo. Con la creciente globalización, muchos trabajadores y productores están ahora integrados en cadenas mercantiles mundiales. Para mostrar cómo las mujeres productoras/trabajadoras se integran en las cadenas mercantiles y de distribución, consideraremos la situación en las tres cadenas que más se han estudiado:

La confección de prendas de moda

En el caso de las cadenas de confección de prendas de vestir de moda, se registra una marcada desintegración vertical debida a que los principales mayoristas y empresas de marca han abandonado la fabricación para concentrarse únicamente en el diseño y la comercialización del producto; subcontratan ahora esta fabricación o recurren a firmas locales

que la subcontratan a intermediarios, los que a su vez subcontratan a productores por cuenta propia y trabajadores a domicilio (véase la Figura 1).

Figura 1: Cadena de prendas de vestir de moda



Fuente: Taplin 1994.

Nota: Esta figura es una presentación esquemática de la industria del vestido o de la confección de moda de los EE.UU. El número “807” se refiere a la regulación del Departamento de Comercio de los EE.UU. que percibe derechos sobre el valor añadido de los productos estadounidenses montados en el extranjero.

Además, como se trata de una industria exportadora, ésta ha de ajustarse a las políticas de comercio internacional y más especialmente a las medidas proteccionistas adoptadas en los Estados Unidos y Europa y ello ha influido poderosamente en la localización de la producción. Si se compara la red de aprovisionamiento global de prendas de vestir (en la que prevalecen cuotas) con la del calzado (en la que no hay cuotas), se observa que un número mucho mayor de países participan en las redes de producción y exportación de prendas de vestir que en el caso del calzado. Se trata de un efecto del sistema de cuotas, debido al cual las bases para la exportación de prendas de vestir del Tercer Mundo se amplían continuamente con el fin de obviar el límite máximo de importaciones autorizado por las cuotas que afecta a exportadores de prendas de vestir antes prósperos (Gereffi, 1994).

Otros dos factores conforman la red de producción en el exterior. Primeramente, la competencia ejerce presión sobre los minoristas para que localicen sus redes de producción en países donde los costos son menores, y este factor conduce a menudos a cierres repentinos de empresas y pérdidas de empleo para las mujeres cuando una empresa decide mudarse a otro lugar. En segundo lugar, el segmento de la moda de la industria del vestido abarca productos que cambian al ritmo de las temporadas de compra de los minoristas y las principales empresas de prendas de vestir tienen seis o más temporadas de compra por año. Aun cuando estas empresas utilizan numerosas fábricas en el extranjero para satisfacer requisitos de bajos salarios y de flexibilidad organizativa, cada vez hay mayores indicios de que ahora recurren con más frecuencia a productores nacionales y de países más próximos debido a la necesidad de disminuir los plazos de entrega (Ibid.). El resultado global es una industria sumamente dispersa y volátil en la que los trabajadores a domicilio son los que tienen menos

probabilidades de recibir una retribución e incluso de que se les notifique la fecha en que se pone fin a su contrato.

Los países y las empresas vienen adoptando dos enfoques que intensifican la competencia entre países en desarrollo por mercados que requieren productos elaborados con un uso intensivo de mano de obra, como la producción en serie de prendas de vestir. El primero es diversificarse en diferentes tipos de productos para la exportación con réditos más altos y mercados menos saturados. En los países en los que se produce este fenómeno, la proporción de mujeres empleadas en las zonas francas industriales (ZFI) disminuye mientras que se contrata a un mayor número de hombres en las nuevas industrias de alto nivel tecnológico que exigen mayores niveles de calificación (a los que los hombres tienen mayores oportunidades de acceso). En Malasia, por ejemplo, la proporción de trabajadoras en las zonas francas industriales bajó de un 75 por ciento en 1980 a un 54 por ciento en 1990. La segunda estrategia consiste en tratar de conservar o incrementar la cuota de mercado de las industrias exportadoras vendiendo a un precio más bajo que los competidores, es decir, por lo general, reduciendo los costos de mano de obra. Esta práctica se denomina a menudo “tirón a la baja” y no es buena ni para las trabajadoras ni para los países afectados. No obstante, es una práctica común y se registra ahora una fuerte caída de los precios de las prendas de vestir en los mercados mundiales precisamente porque las empresas pueden reducir los costos de la mano de obra en los países en desarrollo. Ninguna de estas estrategias parece favorecer a las mujeres (Joeke, 1999).

Exportaciones agrícolas no tradicionales

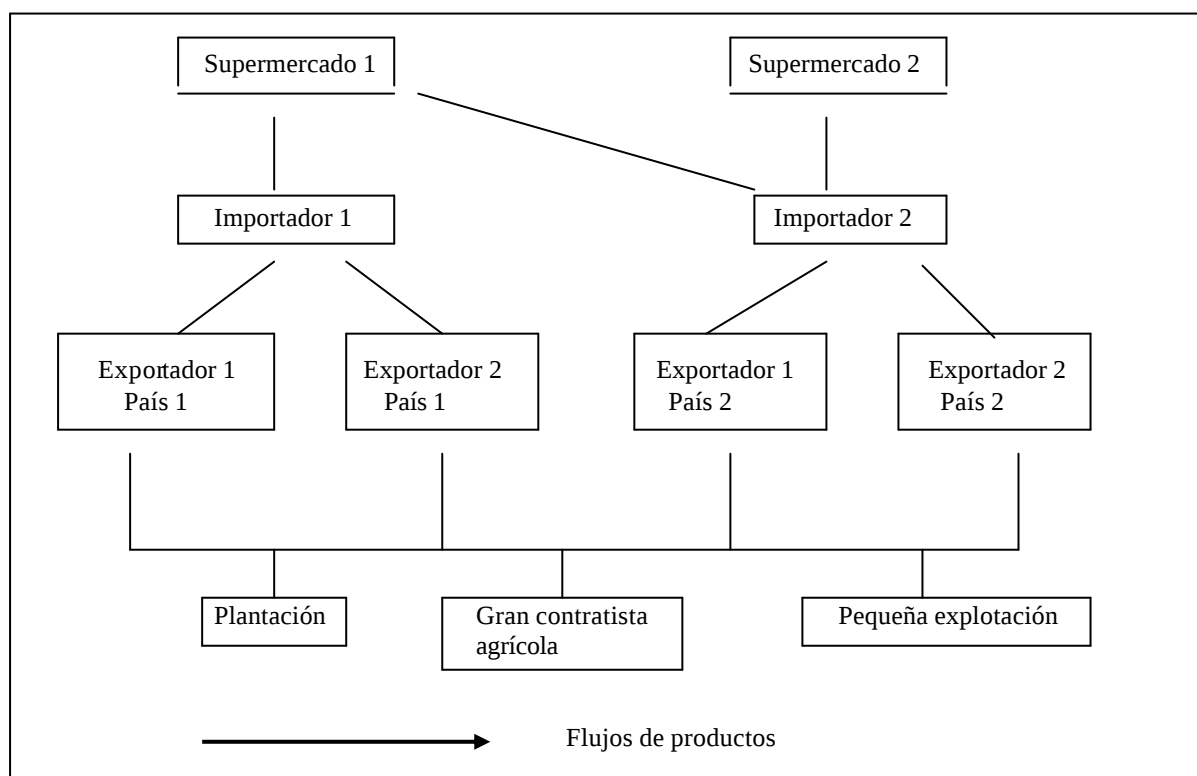
En Africa y en América Latina, y cada vez más en Asia, se registra una interesante tendencia en el sector agrícola, a saber, la promoción de exportaciones agrícolas no tradicionales, principalmente frutas y hortalizas y productos de la floricultura para los mercados europeo y norteamericano. Según una fuente reciente (Barrientos, 1999), estas exportaciones ahora forman parte de un mercado mundial en expansión de productos hortícolas cuyo valor total en 1988/1989 ascendió a 40,3 mil millones de dólares de los Estados Unidos, o sea, un valor superior al del comercio de cereales (38,6 mil millones de dólares).

A semejanza de la confección, las cadenas mundiales de valor para las exportaciones agrícolas no tradicionales fluctúan en función de la demanda del comprador y están controladas por un pequeño número de grandes cadenas de supermercados de Norteamérica y Europa (véase la Figura 2). Las exportaciones agrícolas no tradicionales parecen ofrecer oportunidades de mayores ingresos para las mujeres que representan un 80 por ciento de la mano de obra de este sector en vías de rápido crecimiento. En muchos sentidos, se plantea la misma situación que en la industria de la exportación del vestido en Asia, con grandes supermercados/empresas que regulan la cadena de valor y con mujeres que a menudo trabajan en granjas de producción intensiva a gran escala por salarios muy bajos y con muy malas condiciones de trabajo. De hecho, las condiciones de trabajo suelen ser peores que en el caso de la confección, debido al elevado uso de pesticidas y sus consiguientes riesgos para la salud física y mental, como náuseas, defectos congénitos y depresiones agudas.

Al igual que con la industria exportadora de prendas de vestir, la cuestión de si estas oportunidades de empleo potencian la autonomía de la mujer es objeto de un amplio debate. Por una parte, las mujeres reciben su salario directamente y en mano propia y tienen así mejores posibilidades de controlar sus ingresos que cuando trabajan para sus esposos en

pequeñas explotaciones agrícolas dedicadas a la exportación. Por ejemplo, un estudio de 1993 realizado en Marruecos muestra que las mujeres empleadas en empresas agroindustriales no sólo controlan sus propias remuneraciones, sino que también ejercen más autoridad en su hogar en su calidad de “sostén económico de la familia” (USAID, 1999). No obstante, en otros lugares los estudios ponen de relieve que, como consecuencia de su carácter estacional, el trabajo en las exportaciones agrícolas no tradicionales no mejora la situación de la mujer de manera constante. Los pequeños agricultores (tanto las mujeres como los hombres) se han visto desplazados de la tierra que acostumbraban cultivar y ahora ya no tienen más remedio que buscar un trabajo remunerado (pero temporal e inseguro) en nuevas granjas y plantaciones dedicadas a exportaciones agrícolas no tradicionales. En Chile, por ejemplo, se calcula que hay unos 300 000 trabajadores temporeros en granjas dedicadas a este tipo de exportación entre los cuales más del 50 por ciento son mujeres. Sólo hay 50 000 trabajadores permanentes, y el 95 por ciento de estos últimos son hombres (Barrientos, 1999).

Figura 2: Flujos de producción en la cadena africana de verdura fresca



Fuente: Dolan et al., 1999

Las trabajadoras estacionales, por ser los eslabones más débiles de la cadena mundial de valor de las exportaciones agrícolas no tradicionales, se benefician poco del auge de las exportaciones. En Chile, las exportaciones de fruta aumentaron en un 258 por ciento, pasando de 340 000 toneladas en 1982 a 1 200 000 toneladas en 1994. No obstante, la distribución de los réditos es sumamente desigual. Por ejemplo, en 1993 y 1994, en el caso de las uvas sin pepita, los productores absorbieron el 11 por ciento de los costos (5 por ciento por concepto de salarios), mientras que la parte correspondiente a los exportadores, los importadores y los minoristas del Norte fue de 28, 26 y 35 por ciento respectivamente (Barrientos, 1999). Se recogen cifras similares en otros lugares del mundo. Por ejemplo, en Zimbabwe, los productores representaron el 12 por ciento del costo total (aproximadamente la mitad por concepto de salarios), en comparación con el 30 por ciento para los exportadores (incluido el embalaje y el flete), 12 por ciento para los importadores y 46 por ciento para los minoristas

(Dolan, 1999). Resulta interesante observar el hecho de que incluso en la esfera minorista de la cadena mundial de valor, las trabajadoras son las que ocupan la posición más débil. Un estudio reciente de cómo el tomate cosechado en los campos de México llega a las cadenas de supermercados y de comidas rápidas de Canadá muestra que la gran mayoría de los trabajadores estacionales de este último país eran mujeres que tropiezan con problemas análogos a los de las mujeres de México en materia de bajos salarios y de inseguridad en el empleo (Barndt, 1999). Al igual que con los trabajadores de la confección, es evidente la necesidad de determinar hasta qué grado es posible incrementar la parte que corresponde a las trabajadoras (tanto en el Sur como en el Norte) en los ingresos financieros.

Manteca de karité

Otra categoría de productos para los que actualmente existe un mercado internacional sorprendentemente considerable y en crecimiento es la de los productos forestales no madereros como aceites esenciales, plantas medicinales, goma arábiga, rotén, miel natural, setas, nuez del brasil y otras nueces comestibles, karité y neem y otros frutos de cáscara y semillas no cultivados que producen aceites que pueden ser utilizados para cocinar, el cuidado de la piel y otras finalidades. En total, unos 150 productos forestales no madereros ocupan un lugar importante en el comercio internacional y, entre todos aseguran el sustento de millones de trabajadores y de productores, de los que muchos viven en las zonas más remotas de los países en desarrollo.

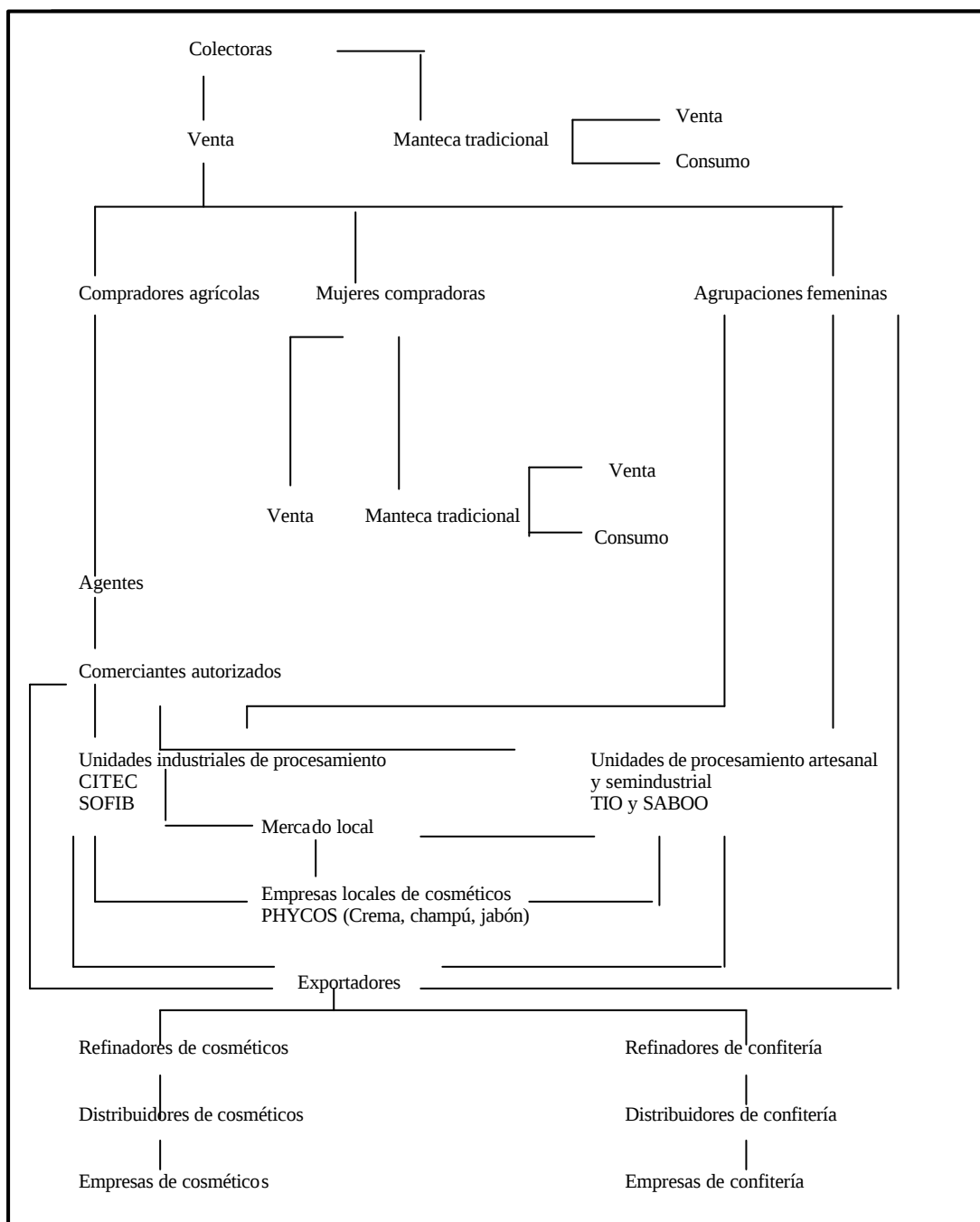
Unos de estos productos es la manteca de karité. El karité es un producto que durante siglos ha sido recolectado, transformado y utilizado por las mujeres de África occidental como aceite de cocina o ungüento corporal y con fines medicinales. Actualmente, existe en Europa, Norteamérica y Japón un creciente y rentable mercado para la manteca de karité en los cosméticos. No obstante, las mujeres que recolectan la nuez de karité obtienen una ínfima parte del elevado precio que reditúa el producto final en el Norte. En Burkina Faso, un estudio calcula que la manteca de karité se vende a los consumidores en Europa a un precio 84 veces mayor que el que se paga a las mujeres locales por la materia prima (Provost, 1995). La mayor parte de este valor añadido aumenta debido a los numerosos intermediarios, exportadores, importadores, refinadores y minoristas que integran la compleja cadena de valor de la manteca de karité que mostramos en la Figura 3.

Parte del problema estriba en que aun cuando el nivel tecnológico de las mujeres para transformar la nuez de karité es suficiente para atender las necesidades de los mercados locales, los mercados del Norte exigen un producto de una calidad muy superior, lo que significa que las mujeres tienen que vender la nuez natural directamente a los intermediarios para exportarla a países que disponen de una tecnología avanzada. Incluso si las mujeres tuvieran acceso a mejores técnicas de transformación, todavía subsistiría el problema de acceder a la información relativa a mercados distantes y ponerse en relación con éstos, lo que significa que las mujeres siguen dependiendo de un mayor número de intermediarios que se añaden a la cadena de valor.

Es probable que el precio del karité aumente si la Unión Europea sigue adelante con la política propuesta de permitir el uso de la manteca de karité como sustituto de la manteca de cacao en la fabricación del chocolate (Bekure, 1997). Al igual que en los sectores de la confección y de las exportaciones agrícolas no tradicionales, las mujeres permanecen estancadas en el segmento menos rentable de la industria y, al tener poco poder, no se encuentran en una posición de fuerza para negociar con los demás eslabones de la cadena y

obtener un mayor rédito de su trabajo (y, en este caso, de su acervo de conocimientos tradicionales). Además, se teme el peligro de que una inversión extranjera directa en el área para crear instalaciones de transformación margine a las mujeres de esta industria cada vez más rentable. Ahora que se comprende mejor la situación, se han puesto en marcha programas para organizar a las mujeres recolectoras y transformadoras, introducir mejores tecnologías de procesamiento y encontrar maneras de conseguir un acceso directo a los mercados internacionales. Se llevan a cabo estudios similares y se adoptan medidas análogas para otros grupos de trabajadores por cuenta propia vinculados a largas cadenas mercantiles cuya trazabilidad es a menudo difícil de seguir.

Figura 3: Cadena de valor de la manteca de karité en Burkina Faso



Fuente: International Development Research Centre (IDRC), trabajo en curso.

Como se ha dicho ya, sigue preparándose una serie de estudios entre regiones sobre las mujeres ocupadas en la cadena mundial de la industria de la confección y en algunas cadenas mundiales de productos forestales, incluida la manteca de karité. Estos estudios, que utilizan las metodologías corrientes, incluidas entrevistas estructuradas con las mujeres así como con otros participantes clave a lo largo de la cadena mercantil, tratarán de definir las principales operaciones, participantes, flujos de producto, relaciones de producción, vínculos de mercado y otras características esenciales de la cadena mercantil mundial. Su finalidad será determinar las principales limitaciones y oportunidades existentes para las mujeres en estas cadenas, así como diseñar una política y respuestas programáticas apropiadas.

3.3 Regiones

Por último, los trabajadores de la economía informal también se ven afectados de manera diferente según la región del mundo en la que viven. Cuando el Fondo de Desarrollo para las Mujeres de las Naciones Unidas (UNIFEM) encargó por primera vez un trabajo sobre las Mujeres y el Nuevo Programa de Comercio en 1992, las mujeres de las diferentes regiones estimaron que no podría llevarse a cabo a escala mundial debido a las diferencias tan grandes que existen entre las mismas (Joeques y Weston, 1994). Como consecuencia de ello, se lleva a cabo ahora una investigación en la mayor parte de las regiones y con el correr de los años, se han celebrado consultas regionales sobre políticas, con base en las conclusiones de este estudio, en Delhi, Brasil, Bangkok, Harare y México (varios documentos se han publicado ya, véase UNIFEM, 1996; Wee, 1998 y Cardero, 1999). Los ejemplos que se describen a continuación muestran el grado de complejidad de la situación.

Asia

En la región de Asia las exportaciones han impulsado un crecimiento que ha creado un gran número de puestos de trabajo en actividades con gran necesidad de mano de obra, especialmente en la confección de prendas de vestir para la exportación, en la que las mujeres representan en la mayoría de los casos más del 80 por ciento de la mano de obra. Esta observación ha llevado a algunos investigadores a referirse a una industrialización basada en el trabajo femenino y la exportación (Joeques, 1999).

Uno de los casos más espectaculares de industrialización encabezada por las mujeres es la de Bangladesh. En 1978, existían 4 fábricas de prendas de vestir en el país. Hacia 1995, se contaba con 2 400 fábricas que empleaban a 1 200 000 trabajadores de los que el 90 por ciento eran mujeres menores de 25 años, y la confección ocupaba un 70 por ciento de mujeres con un empleo remunerado (Bhattacharya, 1999). Se planteó entonces la cuestión de si esto era bueno o malo para las mujeres. Los salarios son muy bajos y las condiciones de trabajo no son muy buenas. Sin embargo, en las fábricas que producen para la exportación, las mujeres no calificadas perciben casi la misma remuneración (el 90 por ciento) que los hombres sin calificación, en comparación con sólo el 57 por ciento fuera de estas fábricas. Las mujeres también consideran que este trabajo es mucho mejor que las otras alternativas (Joeques, 1999; Kabeer, 1995). Ello nos lleva a mostrar cierta prudencia a la hora de establecer una discriminación contra las prendas de vestir producidas por grupos vulnerables en los países en desarrollo. Por ejemplo, una ley de los Estados Unidos sobre el trabajo infantil de niños menores de 15 años en la industria de la confección en Bangladesh provocó el despido de miles de niñas; pero como éstas tienen que seguir ganándose su vida, han tenido que aceptar condiciones de trabajo peores que antes (Fontana, 1998).

Si bien las políticas comerciales inciden en las mujeres, la cuestión del género también influye en las políticas comerciales. Un buen ejemplo de sus consecuencias es el de Pakistán. Pakistán se parece a Bangladesh en el hecho de que sus tasas de alfabetización son muy bajas, especialmente entre las mujeres que tienen pocas oportunidades de elección en materia de empleo productivo. El Gobierno ha adoptado una política de desarrollo de las exportaciones centrada esencialmente en la industria del algodón y de los textiles de algodón en la que predominan esencialmente los hombres (el 88 por ciento de los trabajadores son hombres). La respuesta a esta política ha sido sumamente lenta frente a la imposibilidad de recurrir a mujeres (por diversas razones socioculturales) para ampliar la oferta de mano de obra como en el caso de Bangladesh (Fontana, 1998).

En Sri Lanka, la tasa de alfabetización es mucho más alta que la de Bangladesh y Pakistán, pero todavía hay miles de mujeres jóvenes que trabajan en la producción de prendas de vestir en las zonas francas industriales. La confección es actualmente un artículo de exportación más importante que el té y la relación entre el empleo de mujeres y de hombres ha aumentado del 25 por ciento, en 1963, al 80 por ciento, en 1985. No obstante, el hecho de que las mujeres todavía tengan que aceptar bajos salarios y pésimas condiciones de trabajo nos lleva a preguntarnos si la igualdad entre hombres y mujeres ha realmente mejorado. Además, 500 000 mujeres procedentes de Sri Lanka trabajan ahora en el Oriente Medio. Su contribución a la economía del país es importante puesto que sus remesas aportan más ingresos en divisas que las exportaciones de té, pero esta contribución no necesariamente beneficia a las propias mujeres, ya que trabajan en condiciones terribles y sólo consiguen conservar muy poco o nada del dinero que ganan para su propio uso (Fontana, 1998).

Filipinas proporciona un buen ejemplo de la manera en que las mujeres, a pesar de que puedan ser las primeras en conseguir empleo en períodos de expansión de las exportaciones, también son las primeras en perderlo cuando la situación se deteriora, como durante la crisis asiática. A principios de 1998, se cerraron en Filipinas más de 200 fábricas de prendas de vestir con la pérdida inmediata de ingresos tanto para los trabajadores de las fábricas como para los que trabajaban a domicilio. Las mujeres tuvieron que buscar otras alternativas como la horticultura, pero les resultó difícil debido al limitado acceso que tenían a los créditos, a la formación, a mejores tecnologías y a los mercados. Por ello, tuvieron que recurrir a oficios de vendedora que requieren poca inversión pero cuya rentabilidad también es ínfima (Carr, 1998).

¿Cuáles son las perspectivas futuras de Asia? En especial, ¿seguirá siendo alto el nivel de participación laboral de las mujeres? Estas preguntas presentan dos aspectos:

- ◆ ¿Qué enfoque se adopta para incrementar la competencia entre los países en desarrollo por conseguir mercados de productos que requieren un uso intensivo de mano de obra tales como la confección en serie de prendas de vestir, el calzado y la electrónica? Como se ha visto en la sección anterior sobre las prendas de vestir, ninguna de las dos estrategias adoptadas actualmente, a saber, una diversificación hacia productos que requieran un uso más intensivo de capital o una disminución de los costos laborales, parecen obrar a favor de las mujeres.
- ◆ ¿Qué ocurrirá cuando expire el Acuerdo Multifibras (MFA) en 2005? Este Acuerdo ha tenido tan controlado el comercio en el sector del textil y de las prendas de vestir durante las últimas décadas que se producirán cambios bastante espectaculares, la mayor parte de ellos en Asia, donde el textil y las prendas de vestir son una importante

industria de exportación. Es necesario empezar lo más pronto posible a examinar cuáles podrían ser las consecuencias de la expiración del MFA con vistas a planificar los cambios más probables con suficiente anticipación.

Africa

En Africa, las exportaciones todavía están vinculadas a las materias primas, cuyos precios se contraen lentamente en los mercados mundiales. También muchas industrias tradicionalmente femeninas se encuentran en peligro frente a las importaciones baratas de Asia y a la inversión extranjera directa procedente de Europa.

La agricultura es la principal fuente de exportación en Africa, y muchos gobiernos fomentan la exportación de cultivos comerciales, a menudo con graves consecuencias para su seguridad interna en materia de alimentos. Por ejemplo, en Ghana, el Gobierno ha fomentado una campaña de exportaciones basada en el cacao que es un cultivo totalmente controlado por los hombres. No obstante, se espera por lo general que las mujeres proporcionen una mano de obra familiar no remunerada que les deja menos tiempo para dedicarse a la producción de alimentos de consumo familiar y para la venta (Fontana, 1998). La producción agrícola femenina no se considera importante y no recibe apoyo ni se protege contra las importaciones (aunque podría serlo de acuerdo con las regulaciones de la OMC). Por tanto, en Ghana, y en otros varios países de Africa occidental, la importación de arroz barato baja el precio de la producción agrícola nacional asegurada por mujeres con todo lo que ello implica para los ingresos y la seguridad en materia de alimentos.

La situación es parecida en Kenia en que el Gobierno ha fomentado la exportación de té. En este país, las tierras han dejado de explotarse para cultivos alimentarios (a cargo de las mujeres) para sembrar té, y la junta de comercialización estatal sólo concede licencias a los hombres para la producción de té. Las mujeres tienen que dedicar largas horas a la recolección de té, pero no controlan los ingresos que produce su venta. El estudio revela que aunque los hogares productores de té consigan ingresos más elevados que los demás, se registran en éstos mayores niveles de desnutrición porque las mujeres tienen muy poco o ningún control sobre los ingresos de esta producción (Ongile, 1999). Tales resultados han llevado a gobiernos, como el de Namibia por ejemplo, a modificar radicalmente sus antiguas políticas de fomento agrícola para la exportación y a incrementar su apoyo a los agricultores de subsistencia, especialmente para los hogares en los que las mujeres son cabeza de familia (Stark, 1998).

Otra tendencia interesante en el sector agrícola de Africa es la de la promoción de exportaciones agrícolas no tradicionales, principalmente frutas, hortalizas y productos de la floricultura para los mercados europeos, con perspectivas de mayores ingresos para las mujeres que representan aproximadamente el 90 por ciento de la mano de obra de este sector en vías de rápido crecimiento (DAW, 1999). Esta evolución presenta las mismas características que la industria exportadora del vestido en Asia, con grandes empresas que dominan la cadena mercantil y con mujeres que trabajan en granjas de producción intensiva a gran escala con salarios muy bajos y pésimas condiciones de trabajo. De hecho, las condiciones son peores que en el caso de la confección, debido al elevado uso de pesticidas y los riesgos para la salud física y mental que éstos conllevan. No obstante, las mujeres perciben un salario directamente y tienen un mayor control de sus ingresos que cuando trabajan para sus esposos en cultivos para la exportación a pequeña escala (DAW, 1999; USAID, 1999).

Sin embargo, un aspecto negativo de esta evolución, es el efecto que surte este tipo de producción intensiva en la fertilidad del suelo y en la oferta local de alimentos.

En los países africanos que han fomentado la exportación de pescado se produce un fenómeno análogo. Un caso que llama especialmente la atención es el de los tres países ribereños del Lago Victoria cuyos gobiernos han fomentado la inversión extranjera en la creación de modernas instalaciones en su litoral para la transformación del pescado. Hay en la actualidad una 50 fábricas de este tipo que emplean a muy pocos trabajadores, exportan pescado a Europa y Japón, y que han dejado sin trabajo a miles de mujeres que ahumaban y vendían el pescado en los mercados locales. A su vez, ello ha surtido efectos desastrosos en términos de aumento en las tasas de desnutrición de los niños como consecuencia de la rarefacción y desaparición de la oferta local de pescado. (IUCN, 1997). Otro ejemplo de cómo la inversión extranjera directa puede afectar a los medios de vida de las mujeres en Africa es el de las nueces de karité. Como vimos antes, este cultivo tradicional está adquiriendo cada vez más valor en los mercados de Europa y Norteamérica. No obstante, existe el peligro de que los principales beneficiarios de estas nuevas oportunidades económicas sean los inversores extranjeros, y no las mujeres locales.

Un problema relacionado con este tema es el de los derechos de propiedad intelectual. De conformidad con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC, es posible ahora patentar tipos biológicos si éstos han sido alterados de manera que presenten usos nuevos e innovadores. La manteca de karité corre el riesgo de ser patentada por los investigadores o empresas del Norte, esencialmente de la misma manera en que lo han hecho con muchos otros productos, tales como el neem y la cúrcuma (de la India) y el edulcorante brazzein (también de Africa occidental). El neem, utilizado por generaciones de agricultoras como pesticida y fungicida, es actualmente objeto de más de 35 patentes en los EE.UU. y Europa, principalmente por sus propiedades de pesticida. Las comunidades locales no reciben ninguna parte de los beneficios acumulados y padecen ya las consecuencias de un acceso cada vez menor a este recurso tradicional en razón de su encarecimiento. La cúrcuma se utilizaba en la India como panacea universal desde tiempos inmemoriales. En 1995, se concedió una patente de EE.UU. a dos científicos estadounidenses para el uso de la cúrcuma en el tratamiento de heridas por considerarse como una innovación. El Gobierno indio impugnó la patente y consiguió ganar la batalla jurídica; de lo contrario, esta patente habría impedido que las empresas indias comercializaran la cúrcuma en los EE.UU. para curar heridas y ¡podría haber resultado ilícito que las empresas indias utilizaran la cúrcuma india con este fin, incluso en la India! Por último, el edulcorante brazzein es una sustancia descubierta en una baya de Africa occidental que es 500 veces más dulce que el azúcar. Los investigadores estadounidenses han obtenido una patente en los EE.UU. y en Europa para una proteína aislada de la baya y proyectan comercializarla en todo el mundo por considerar que se trata de un producto que han inventado. No han previsto ayudar a los habitantes de Africa occidental para compartir este mercado que, según se calcula, alcanzará cien mil millones de dólares estadounidenses anuales (Kaihuizi, 1999).

Las otras fuentes principales de sustento para las mujeres de Africa son industrias tradicionales tales como la transformación de alimentos y la artesanía, así como la venta en establecimientos o en la calle. Todas ellas se han visto afectadas por la liberalización del comercio. En el caso de las industrias tradicionales, muchas mujeres dedicadas a la producción artesanal de cestas y de aceite para cocinar han perdido sus medios de subsistencia frente a las importaciones de productos baratos procedentes de Asia. Sin querer defender una

producción ineficiente, hay que decir que se están poniendo en peligro o destruyendo ciertos de miles de medios de vida, y que las mujeres reciben poca o ninguna ayuda para poder mejorar sus empresas o diversificar sus actividades. En el caso de la venta o la venta ambulante, investigaciones recientes en países tales como Sudáfrica muestran que entran en la región comerciantes extranjeros procedentes de todo el mundo que traen consigo nuevos y diferentes tipos de productos. Frente a esta competencia, muchas vendedoras acaban trabajando por cuenta de estos recién llegados (predominantemente masculinos) con una consecuente disminución de sus ingresos y de su independencia. Además, incluso las vendedoras empiezan a trabajar en cadenas de empresas multinacionales con empresas como Unilever, que vende su jabón a través de ellas, y los expendios de bebidas subarrendados por Coca-Cola (Skinner, 1999; Kapila, 1999).

América Latina y el Caribe

En esta región, los servicios “modernos” son un sector de exportación en vías de rápido crecimiento. Asimismo, la región cuenta con una numerosa mano de obra femenina instruida. De hecho, es la única región donde, en varios países, la escolarización femenina supera en número a la masculina. En Jamaica y otras islas del Caribe, se ofrecen ahora muchos puestos de trabajo de relativo prestigio y bien pagados para las mujeres en los *digiports*, que se dedican a almacenar datos para las empresas aéreas estadounidenses. Las mujeres a menudo representan el 100 por ciento de la mano de obra en estas actividades, pero a pesar de sus niveles de educación relativamente altos, siguen percibiendo solamente el 57 por ciento del salario masculino (Fontana, 1998).

En varios otros países de América del Sur y Central, servicios tradicionales como la venta y el servicio doméstico absorben a la mayor parte del empleo femenino. En México, por ejemplo, el 70 por ciento del empleo femenino trabaja en este tipo de servicios. No obstante, los artículos manufacturados representan el 80 por ciento de todas las exportaciones, y una gran proporción de éstos se elaboran en sectores como la confección en serie, en la que las mujeres representan más del 50 por ciento de la mano de obra ocupada, en su mayor parte, en zonas francas industriales (Cardero, 1999). No obstante, como en Asia, la proporción de mujeres en este tipo de zonas (especialmente cerca de la frontera con los EE.UU.) viene disminuyendo con la creciente liberalización. Por ejemplo, la proporción de mujeres en el sector de la exportación en su conjunto descendió de 45 por ciento en 1991 a un 35 por ciento en 1993 (Ghiara, 1999) y un número cada vez mayor de las que todavía trabajan en el sector de la exportación está ocupado en zonas francas industriales mucho más distantes de la frontera con los EE.UU. en las que los salarios son mucho menores (Cardero, 1999).

Al igual que en Africa, muchos países latinoamericanos tienden a un aumento de sus exportaciones agrícolas no tradicionales. Por ejemplo, en Chile, la exportación de fruta aumentó en 258 por ciento hasta ascender, de 340 000 toneladas en 1982, a 1 200 000 toneladas en 1994. Como consecuencia de esta expansión muchos pequeños agricultores se han visto desplazados de sus tierras, y algunos forman ahora parte de los 300 000 trabajadores temporales ocupados en las nuevas granjas y plantaciones de exportaciones agrícolas no tradicionales. La mayoría de estos trabajadores eventuales son mujeres (a diferencia de sólo el 5 por ciento de los trabajadores permanentes) y aunque haya mejorado un poco la situación de las mujeres en razón de los salarios que perciben, la naturaleza temporal e incierta del trabajo, así como bajos salarios y condiciones de trabajo inapropiadas tienden a limitar este efecto. A semejanza de otros lugares del mundo, la distribución de los beneficios de esta industria es sumamente desigual. Por ejemplo, en el caso de las uvas sin pepita, en 1993 y 1994, los

productores representaron solamente el 11 por ciento de los costos (del cual sólo una proporción correspondió a los trabajadores), mientras que los exportadores, importadores y minoristas del Norte absorbieron el 89 por ciento del costo total (Barrientos, 1999).

Por tanto, en conclusión, el proceso de la globalización ha engendrado ganadores y perdedores. Las repercusiones varían según la persona, lo que hace para ganarse la vida y el lugar dónde vive. Hemos esbozado los resultados de los estudios realizados hasta la fecha, pero todavía es necesario emprender una investigación mucho más específica del contexto antes de poder tener una idea más clara de la manera en que la globalización afecta a los trabajadores y a los productores en la economía informal.

4. Respuestas

Aun cuando todavía se requieren, como ya lo hemos visto, más investigaciones ya disponemos de una información considerable que puede utilizarse en el diseño de políticas para ayudar a los productores y a los trabajadores de la economía informal a sacar el mayor partido posible de los aspectos positivos de la globalización y reducir al mínimo sus aspectos negativos.

No obstante, hasta la fecha, pocos decisores se han ocupado específicamente de las oportunidades y limitaciones que enfrentan los productores y trabajadores informales en el contexto de la integración y la competencia mundiales. Ello se debe, en gran parte, a que siguen siendo ignorados en las estadísticas oficiales y poco comprendidos en los círculos del desarrollo. A fin de diseñar políticas apropiadas para apoyar a estos productores y trabajadores (que en su mayoría se integran en cadenas mercantiles mundiales), los decisores deberán, primeramente, establecer una distinción entre microempresarios/productores por cuenta propia y trabajadores subcontratados y eventuales. Los productores requieren una serie de intervenciones en forma de políticas encaminadas a mejorar su conocimiento de los mercados así como su acceso a los mismos y su poder de negociación; por su parte, los trabajadores subcontratados y eventuales requieren una serie de intervenciones en forma de políticas que regulen y protejan sus relaciones de empleo. Algunas de estas políticas se consideran en un estudio de esta misma colección titulado *Apoyar a los trabajadores en la economía informal: marco de políticas* elaborado por Chen, Jhabvala y Lund (2002).

Una estrategia importante encaminada a promover un entorno de políticas favorables para los productores y los trabajadores de la economía informal es su organización básica. Aun cuando este tema está poco documentado en comparación con otros tipos de organización como en el caso de los ecologistas (p.ej., la biopiratería) y de la protección del consumidor (p.ej., los códigos de conducta), los productores y los trabajadores de la economía informal y sus asociaciones (especialmente las productoras y las trabajadoras) cada vez despliegan una mayor actividad en favor de cambios positivos en las políticas y la legislación que les atañe.

A la cabeza de este tipo de movimientos se encuentra la Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWA) de la India, que es el sindicato femenino más antiguo que trabaja en el ámbito de la economía informal. Desde 1972, año de su fundación, la SEWA ha organizado a las mujeres que trabajan por cuenta propia y las que trabajan a domicilio, en la venta ambulante y en el trabajo intermitente, y ha proporcionado una serie de servicios (financieros, sanitarios, atención infantil, información) a sus miembros. Hoy día, cuenta con más de 250 000 afiliadas. En las últimas dos décadas, la SEWA también ha encabezado un movimiento internacional para incrementar la visibilidad y la voz de las

mujeres que trabajan en la economía informal. Desde principios del decenio de 1980, la SEWA ha negociado con federaciones sindicales internacionales y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a favor del reconocimiento de los trabajadores del sector informal. A finales del decenio de 1980, en reconocimiento a sus esfuerzos, la SEWA fue invitada por el Gobierno de la India a encabezar una comisión sobre la mujer en el sector informal, así como por la OIT para integrar una comisión de expertos sobre los trabajadores a domicilio.

Actualmente, hay muchos ejemplos análogos de sindicatos o asociaciones femeninas, tanto en la India como en otros lugares. En la India, el Foro de Mujeres Trabajadoras de Madras cuenta ahora con varios cientos de miles de afiliadas. En Madeira, Portugal, un sindicato de bordadoras ha luchado con éxito por conseguir que el Gobierno portugués adopte una serie de medidas de protección social en su favor. En Durbán, Sudáfrica, el sindicato de trabajadoras por cuenta propia ha conseguido negociar el apoyo de las autoridades públicas para los comerciantes ambulantes y los trabajadores a domicilio. Asimismo, recientemente, sindicatos de la confección como el Sindicato de Trabajadores del Textil, Confección y Calzado (TCFUA), de Australia, y el UNITE, de Canadá, han empezado a organizar a los trabajadores a domicilio, reconociéndose que ahora representan la mayoría de la mano de obra en determinadas industrias.

En el decenio de 1980, diversos sindicatos y organizaciones de base y no gubernamentales que defienden a los trabajadores a domicilio y vendedores ambulantes, tanto en el Norte como en el Sur, empezaron a establecer vínculos entre ellos. A mediados del decenio 1990, en dos reuniones distintas celebradas en Europa, estas organizaciones se reunieron para constituir dos alianzas internacionales de mujeres del sector informal: una para las trabajadoras a domicilio denominada HomeNet, y la otra para las vendedoras ambulantes denominada StreetNet. Asimismo, en 1997, se formó una coalición mundial de acción e investigación denominada Mujeres en Empleo Informal; Globalizando y Organizando (WIEGO), integrada por organizaciones de base, centros de investigación y organismos de desarrollo internacional con el fin de promover mejores estadísticas, investigaciones, programas y políticas para apoyar a las mujeres de la economía informal. Estas tres alianzas internacionales, HomeNet, StreetNet y WIEGO forman parte de un movimiento femenino internacional en vías de rápida expansión para la economía informal.

A los efectos de este estudio sobre la globalización, queremos poner de relieve otras dos estrategias que el movimiento internacional ha considerado importantes para adoptar medidas de apoyo a favor de las trabajadoras a domicilio, las vendedoras ambulantes y otras mujeres que trabajan en la economía informal en el mundo entero. Estas son:

- Investigaciones y estudios estadísticos para conseguir datos sobre el número, la contribución y las condiciones de trabajo de grupos específicos de productores/trabajadores de la economía informal en determinados subsectores y evaluar las repercusiones de la globalización en los mismos.
- Programas de acción para ayudar a los productores y trabajadores de la economía informal a tener acceso a los mercados de trabajo y de productos, tanto a escala local como mundial, y a negociar eficazmente.

Investigación y estadística: como se ha dicho ya, aun cuando se disponga ahora de un mayor número de investigaciones y estadísticas sobre las productoras y las trabajadoras en el sector

informal, todavía queda mucho por hacer para conseguir una base sólida en la cual los responsables puedan tomar decisiones bien fundamentadas. Se requiere en especial ir más lejos que los estudios generales a escala macroeconómica relativos a las repercusiones de la liberalización del comercio y de la inversión sobre las productoras y las trabajadoras, y realizar estudios empíricos exhaustivos sobre estas repercusiones para categorías específicas de productores/trabajadores en determinados países y en determinadas cadenas mercantiles mundiales. Actualmente se llevan a cabo o se han programado estudios comparativos de este tipo en subsectores en los que predominan las mujeres como productoras y trabajadoras y que se ven particularmente afectados por la creciente globalización. Estos subsectores son la confección, las actividades de transformación agrícola, la horticultura y los productos forestales no madereros. Los pocos estudios que se han realizado sobre las cadenas mercantiles mundiales en estos subsectores, tienden a considerar la situación en general, concentrándose en la industria en su conjunto o en las empresas más grandes en lugar de tratar de los trabajadores por cuenta propia, subcontratados y ocupados en la producción en serie, y no establecen distinciones entre hombres y mujeres. Por esta razón, el movimiento internacional ha prestado especial atención a la necesidad de estudiar las cadenas mercantiles mundiales desde la perspectiva de la propia base de productores y trabajadores y con su participación para evaluar el grado en que la globalización afecta a las personas en función de lo que hacen en la cadena y de lo que consiguen de ella. Con una investigación pormenorizada de este tipo, se espera poder formular recomendaciones prácticas relativas a las políticas que pueden contribuir a corregir el actual desequilibrio de poder y de beneficios que existe en estas cadenas (Véase el sitio web de WIEGO en el *Global Markets Programme*).

Programas de acción: la otra estrategia que los trabajadores y militantes del movimiento internacional consideran importante, es la de demostrar a los decisores que existen métodos nuevos y alternativos para ayudar a las mujeres productoras y trabajadoras de la economía informal a sacar partido de las nuevas oportunidades económicas que ofrece la globalización. Uno de estos ejemplos es el del Centro de Comercio para las Mujeres que la SEWA organiza para probar como puede ayudarse a miles de productoras rurales de base a vincularse directamente con los mercados internacionales. La SEWA ya ha desarrollado una infraestructura de comercialización que vincula a 15 000 artesanas con su propio mercado de salida en Ahmedabad, Gujrat (Banascraft), en el que reciben un precio justo por su mercancía y no están sujetas a una explotación por parte de intermediarios. Cuanto más aumenta el número de artesanas, más necesario será encontrar nuevos mercados y, par ayudarlas a encontrarlos, la SEWA ha creado un Centro de Comercio para las Mujeres cuyo objetivo es: (a) crear redes y asociaciones mundiales para las microempresarias (inicialmente artesanas); (b) proporcionar información sobre las preferencias de los consumidores y las tendencias del mercado, y (c), crear vínculos de mercado a través del comercio electrónico y otros canales.

La SEWA reconoce que resulta sumamente difícil para los productores informales integrarse fácil o rápidamente en los principales mercados de exportación. Por tanto, considera que el Centro de Comercio para las Mujeres es un “amortiguador” que absorbe las tensiones y presiones de las fuerzas del mercado y también orienta y ayuda a las mujeres de la base a abrirse un nicho en el mercado. Los socios de la SEWA y el movimiento internacional, incluida la organización WIEGO, colaborarán en el desarrollo de estrategias de comercialización eficaces en Norteamérica y Europa. De este modo, la SEWA espera demostrar al Gobierno indio cómo las mujeres de la base pueden participar en las cadenas mercantiles mundiales con ciertas facultades de control, en lugar de ser simplemente una mano de obra invisible y disponible para cadenas dirigidas por los minoristas, como ocurre

con más frecuencia cada vez. Por último, el Centro de Comercio para las Mujeres se ampliará para ayudar a los socios de la SEWA, en el marco del movimiento internacional, a vincular en los mercados mundiales a las mujeres de la base de otros lugares del mundo y a informar a los decisores del mundo entero sobre las prácticas que permiten ayudar a las productoras de la base a vincularse de manera efectiva con los mercados mundiales.

En conclusión, para que los productores y los trabajadores informales tengan la posibilidad de responder eficazmente a las nuevas oportunidades que ofrece la liberalización del comercio y de la inversión y sus consecuencias negativas, será necesario poner en práctica las cuatro estrategias interrelacionadas esbozadas anteriormente: a saber, programas de acción directos; investigaciones y estadísticas específicas; organización local e internacional de los trabajadores de la economía informal; y consultas pertinentes en el ámbito de las políticas. Esperamos que el presente estudio sobre la globalización, conjuntamente con el estudio sobre el marco general de política que lo complementa, brinden pautas que sirvan de orientación para averiguar lo que se necesita y lo que puede hacerse en favor de los trabajadores de la economía informal del mundo entero.

Bibliografía

Barndt, D.: *Women Working in the NAFTA Food Chain: Women, Food and Globalization*. Toronto: Second Story Press, 1999.

Barrientos, S. et.al.: *Women and Agribusiness: Working Miracles in the Chilean Fruit Export Sector*. Londres: Macmillan Press, 1999.

Bekure, Z. et.al.: *Local to Global: The International Market for Shea Butter*. Nueva York: UNIFEM, 1997.

Bhattacharya, D.: *The Post-MFA Challenges to the Bangladesh textile and Clothing Sector*. In *UNCTAD, Trade, Sustainable Development and Gender*, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Nueva York y Ginebra, 1999.

Cardero, Marie Elena, et.al.: *NAFTA's Impact on the Female Work Force in Mexico*. Mexico: UNIFEM, 2000.

Carr, Marilyn, Chen, Martha, y Tate, Jane: "Globalization and Homebased Workers". *Feminist Economics*; Vol. 6, No. 3: pp. 123–142, 2000.

Carr, Marilyn: "Gender Implications of Globalization with special reference to the Asian Financial Crisis". Paper presented to a roundtable during International Women's Week, sponsored by the Women in Development and Gender Equity Division, Policy Branch, CIDA, Ottawa, marzo de 1998.

Castells, M., y Portes, Alejandro: *The World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy*. In A. Portes, M. Castells, y L. Benton (eds.), 1989, pp.298-311.

Charmes, Jacques: *Informal Sector, Poverty and Gender: A Review of Empirical Evidence*. Washington D.C., Banco Mundial, 1998a.

Charmes, Jacques: *Women Working in the Informal Sector in Africa: New Methods and New Data*. Nueva York: Statistics Division of the United Nations Secretariat, 1998b.

Charmes Jacques: *Street Vendors in Africa: Data and Methods*. Nueva York: Statistics Division of the United Nations Secretariat, 1998c.

Chen, Martha; Jhabvala, Renana; y Lund, Frances: "Apoyar a los trabajadores en la economía informal: un marco de políticas". Sector de Empleo, documento de trabajo Núm. 2 sobre la Economía informal, OIT, Ginebra, 2002.

Chen, Martha; Sebstad, Jenifer; y O'Connell, Lesley: "Counting the Invisible Workforce: The Case of Homebased Workers". *World Development*, 1999, Vol. 27, No. 3: pp. 603-610.

Delahanty, J.: *A Common Thread: Issues for Women Workers in the Garment Sector*. Ottawa: North South Institute, 1999.

De Soto, Hernando: *Otro sendero: la revolución informal*. Lima : Editorial Barranco, 1986.

Division for the Advancement of Women: *Survey on the Role of Women in Development: Globalization, Gender and Work*. Nueva York: Naciones Unidas, 1999.

Dolan, C., Humphry J., y Harris-Pascal. C.: *Horticulture Commodity Chains: The Impact of the UK Market on the African Fresh Vegetable Industry*, IDS Working Paper no. 96. Brighton, U.K.: Institute of Development Studies, 1999,.

Ferran, Lourdes: *Note on Concepts and Classifications to Improve Statistics on Home-based Workers*. Nueva York: Statistics Division of the United Nations Secretariat, 1998a.

Ferran, Lourdes: *Note on Concepts and Techniques to Improve Statistics on Home-based Workers*. Nueva York: Statistics Division of the United Nations Secretariat, 1998b.

Fontana, Marzia, Joekes Susan y Tachel Masika: *Global Trade Expansion and Liberalization: Gender Issues and Impacts*. Londres: DFID, 1998.

Gereffi, Gary: *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks*. In Gereffi G. y M. Korseniewicz (eds.), 1994, pp.95-117.

Gereffi, Gary, y M. Korzeniewicz (eds.): *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger, 1994.

Ghiara, R.: "The Impact of Trade Liberalization on Female Wages in Mexico". *Development Policy Review*; 1999, Vol 17 (2).

International Union for the Conservation of Nature (IUCN): *Big Fish, Small Fry*, Video, 1997.

Joekes, Susan: "A Gender-Analytical Perspective on Trade and Sustainable Development". In *UNCTAD, Trade, Sustainable Development and Gender*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas, 1999.

Joekes, Susan, y Weston, Ann: *Women and the new trade agenda* (Nueva York, Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para las Mujeres (UNIFEM), 1994).

Kabeer, Naila: "Targeting women or transforming institutions? Policy lessons from NGO antipoverty efforts", *Development in Practice*, 1995, vol.5, nº 2, Oxfam.

Kaihuizi, M.: *DCs in a Globalizing World: A Strategy for Gender and Balanced Sustainable Development*. In *UNCTAD, Trade, Sustainable Development and Gender*. Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 1999.

Kapila, Sunita: *African Streetvenders*, Presentación interna en el Centre de recherches pour le développement international, Ottawa, marzo de 1999.

Mehta, Aasha Kapur, y Otto, Camilla: *Global trading practices and poverty alleviation in South Asia: Regional perspective on women and trade* (Nueva York, UNIFEM, 1996).
Naciones Unidas: *The World's Women: Trends and Statistics*. Nueva York, 2000.

Oficina Internacional del Trabajo: *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra, OIT, 1972.

Ongile, Grace: *Gender and Agricultural Supply Responses to Structural Adjustment Programmes: A Case Study of Small Holder Tea Producers in Kericho, Kenya*. Nordiska Afrikaninstitutet, Research Report No.109, Upsala, 1999.

Peattie, Lisa: "An Idea in Good Currency and How it Grew: The Informal Sector". World Development, 1987, Vol. 15, No. 7: pp.851-860.

Pedrero, Mercedes: *Homeworkers and Home-Based Workers*. Nueva York: Statistics Division of the United Nations Secretariat, 1998.

Portes, A., Castells, M., y Benton, L. (eds.): *Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore, John Hopkins Press, 1989.

Provost, S.: *Etude de la filière karité au Burkina Faso*. Montreal, CECI, 1995. .

Rodrik, Dani: *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1997.

Sabel, Charles, O'Rourke, Dara, y Fung, Archon: *Ratcheting Labor Standards: Regulation for Continuous Improvement in the Global Workplace*. Documento de trabajo de la OIT, 2000. .

Self Employed Women's Association (SEWA): *Gram Mahila Haat: The Marketing Intervention of SEWA to Support the Micro-enterprises of the Rural Self-Employed Women*. Ahmedabad, SEWA, 1999.

Sethuraman, S.V.: *Gender, Informality and Poverty: A Global Review*. Washington D.C.: Banco Mundial, 1998.

Shiva, Vandana: *Stolen Harvest*. Cambridge, MA, South End Press, 2000.

Skinner, Caroline: *Local Government in Transition - A Gendered Analysis of Trends in Urban Policy and Practice Regarding Street Trading in Five South African Cities*. University of Natal: School of Development Studies, Research Report No.18, 1999.

Stark, Agnata y de Vylder, Stefan: *Mainstreaming Gender in Namibia's National Budget*. Stockholm: Department of Women's Affairs, Namibia/SIDA, 1998.

Taplin I. M.: *Strategic Reorientation of U.S. Apparel Firms* in Gereffi G., y Korzeniewicz M., 1994.

Tate, Jane: *Every Pair Tells a Story*. Report on a Survey of Homeworking and Subcontracting Chains in Six Countries of the European Union. Leeds, U.K., HomeNet, 1996.

Textile, Clothing and Footwear Union of Australia (TCFUA): *The Hidden Cost of Fashion*. Report on the National Outwork Information Campaign. Sidney, 1995.

TCFUA: *People Behind Profit*. Sidney, 1996.

Thomas, J.J.: *Surviving in the City: The Urban Informal Sector in Latin America*. East Haven, CT: Pluto Press, 1995.

United States Agency for International Development (USAID): *Sowing the Seeds of Opportunity: Women and Agribusiness*. Information Bulletin No.7, Washington D.C.: USAID, Office of Women in Development, 1999.

Wee, Vivienn (ed.): *Trade liberalization: Challenges and opportunities for women in Southeast Asia and beyond* (Nueva York, ENGENDER y UNIFEM, 1998).

Lista de documentos del Sector de Empleo sobre la economía informal*

- "Decent Work in the Informal Economy: Abstracts of working papers".
- "Travail décent et économie informelle: résumés de documents".
- "Trabajo decente y economía informal: resúmenes de documentos".
1. "Globalization and the Informal Economy: How Global Trade and Investment Impact on the Working Poor", de Marilyn Carr y Martha Alter Chen.
 - 1F. "Mondialisation et économie informelle: l'impact de la mondialisation des échanges et des investissements sur les travailleurs pauvres", de Marilyn Carr et Martha Alter Chen.
 - 1ESP "La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres", de Marilyn Carr y Martha Alter Chen.
 2. "Supporting workers in the Informal Economy: A Policy Framework", de Martha Alter Chen, Renana Jhabvala y Frances Lund.
 3. "International Labour Standards and the Informal Sector: Developments and Dilemmas", de Charlotta Schlyter.
 4. "The informal sector in Asia from the decent work perspective", de Nurul Amin.
 5. "Towards decent work in the informal sector: The case of Egypt", de Alia El Mahdi (disponible en forma electrónica solamente) .
 6. "Good practice study in Shanghai: Employment services for the informal economy", de Jude Howell.
 7. "Decent work in the informal sector: CEE/CIS region", de Bettina Musiolek (disponible en forma electrónica solamente).
 8. "Federation of trade unions of Macedonia", de Liljana Jankulovska (disponible en forma electrónica solamente).
 9. "A profile of informal employment: The case of Georgia", de Sabine Bernabé.
 10. "The informal sector in Sub-Saharan Africa", de Pat Horn, Jantije Xaba y Shirin Motala.
 11. "Decent work in the informal sector: Latin America", de Jim Thomas (disponible en forma electrónica solamente).
 12. "La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres" , de Marilyn Carr y Martha Alter Chen.

