

Capítulo III

LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA EN PARAGUAY Y SU EFECTO LOCAL

LAS LIMITACIONES que imponen la existencia, calidad y comparabilidad de la información obligan a considerar diferentes aproximaciones al objetivo planteado en este trabajo. Para ello, se presenta en este apartado un análisis descriptivo de los cambios que la liberalización económica pudo haber tenido en la estructura productiva de los municipios en Paraguay y sus efectos en las personas, particularmente en las mujeres. Este análisis es relevante debido al patrón de inserción al comercio internacional de Paraguay.

El énfasis en la exportación de bienes primarios como la soja, el algodón y la carne impactó en los distintos municipios del país, generando condiciones económicas y sociales totalmente distintas. Los municipios dedicados a la soja expandieron su producción y su nivel de ingreso con base en el uso intensivo de capital y recursos naturales, ubicando su ingreso per cápita en niveles muy superiores al promedio nacional. En tanto, los municipios dedicados a la producción de algodón –otro de los productos exportables pero con uso intensivo de mano de obra– se empobrecieron. Este modelo productivo impulsó la migración del sector rural al urbano, donde las mujeres tuvieron una presencia importante, ante la falta de oportunidades laborales y de acceso a la tierra. En los siguientes apartados se presenta la información disponible y comparable en Paraguay, de manera de construir algunas hipótesis en torno al posible impacto diferenciado por género del proceso de apertura económica de este país.

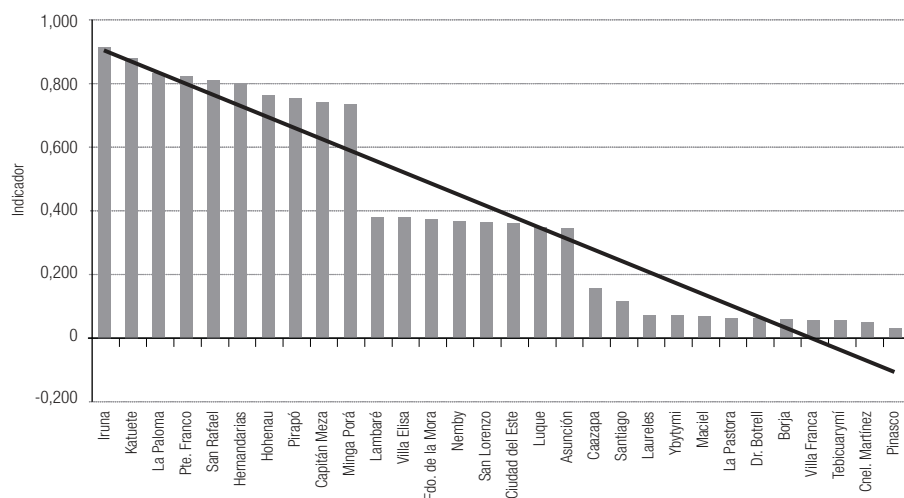
El territorio paraguayo se encuentra dividido, a partir de la Constitución promulgada en 1992, en quince departamentos, cada uno de los cuales se divide nuevamente en municipios. Actualmente existen 223 municipios. La pregunta que se plantea es por qué no utilizar como unidad de análisis territorial el departamento, ya que existe un mayor nivel de información para ese ámbito. La mayoría de los estudios que examinan la economía regional han optado por dicha mirada; sin embargo, la heterogeneidad existente en cada uno de los departamentos puede invisibilizar aspectos relevantes para este trabajo. Este problema se acentúa si se considera que los departamentos con mayor desigualdad entre sus municipios son justamente los que sintieron con mayor fuerza la influencia externa.

Si se analizan algunos indicadores de los municipios de Alto Paraná, Itapúa y Guairá, pueden encontrarse en su interior municipios con Índices de Desarrollo Humano (IDH) bajos con otros de alto IDH, con municipios que duplican o triplican el ingreso per cápita y la pobreza del municipio vecino. Un ejemplo es el departamento de Itapúa, en el que se encuentran los municipios de La Paz y Alto Vera. El primero de ellos, en 2002, tuvo un ingreso per cápita de 3.375 dólares estadounidenses (cuatro veces más que el promedio nacional), mientras que el 26,5% de su población era pobre. Por su parte, Alto Vera muestra un ingreso per cápita cercano al promedio nacional, y su nivel de pobreza asciende al 63,1%.

Para este análisis se seleccionaron treinta de los 223 municipios. Se construyó un Indicador de Apertura Externa basado en los criterios utilizados por el Banco Central del Paraguay para construir un índice de especialización. Este índice refleja la capacidad de los productores nacionales para competir en el mercado internacional al medir qué parte de la producción se exporta. De esta manera, a partir de dicho índice y con datos provistos por el *Atlas de Desarrollo Humano Paraguay 2005*, se ordenaron los municipios con el Indicador de Apertura Externa y se seleccionaron treinta municipios: los diez municipios con más alto valor (alta apertura externa), diez con un valor medio y los diez con los valores más bajos (municipios relativamente cerrados). Estos treinta municipios concentran el 33% de la población total.

El siguiente gráfico muestra las diferencias entre los tres grupos y el valor que adquiere el indicador. Existe una clara distinción entre los grupos de municipios en cuanto al origen de la apertura. Por un lado, la soja adquiere relevancia en los municipios del primer grupo. Como se vio en capítulos anteriores, uno de los cambios más importantes en la estructura económica paraguaya a partir de la liberalización económica fue la cada vez mayor concentración exportadora en pocos productos y países, lo que a su vez contribuyó a incrementar la heterogeneidad del sistema productivo.

Gráfico 13
Indicador de Apertura Externa, 2002



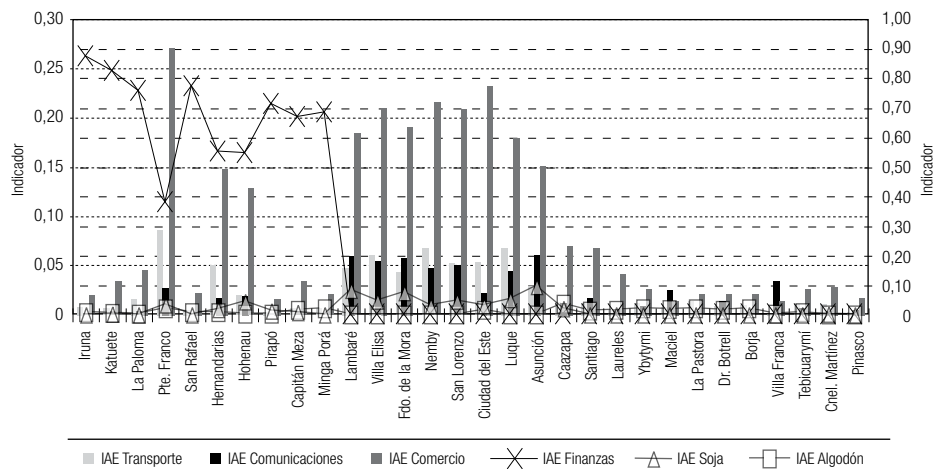
Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

La expansión de la producción de la soja, rubro dirigido exclusivamente al mercado externo, configura un nuevo escenario nacional y regional, ya que en las zonas sojeras no sólo el sector primario recibe el impacto externo, sino también las ramas del sector terciario vinculadas como el transporte y el comercio. Existen municipios con bajo peso relativo en producción de soja (Pte. Franco, Hernandarias y Hohenau); sin embargo, son centros urbanos dedicados al acopio y exportación de la producción sojera. Por lo tanto, adquieren relevancia las actividades de comercio y transporte y, en menor medida, las de comunicaciones. El cultivo de soja se realiza conjuntamente con el de trigo, debido a la alternancia estacional. El trigo es un cultivo de invierno y la soja, de verano. Una parte importante de la producción de trigo se destina al mercado interno.

En el segundo grupo de municipios, la apertura al exterior está dada por la influencia que adquieren el comercio y las comunicaciones, seguidas del transporte. De estos diez municipios, uno es la capital del país (Asunción) y otros seis conforman lo que se denomina el Área Metropolitana. Allí habita un cuarto de la población total del país. Ciudad de Este es otro de los municipios que se encuentran en este grupo. Esta ciudad está ubicada en la frontera con Brasil y Argentina y es conocida por su comercio minorista, destinado principalmente al público brasileño y, unos años atrás, al de intermediación en el proceso de triangulación.

Finalmente, en el tercer grupo se encuentran municipios cuya población es mayoritariamente rural, dedicada a la producción frutihortícola y ganadera en pequeñas extensiones, de autoconsumo y para el mercado interno.

Gráfico 14
Componentes del Indicador de Apertura Externa por grupos de municipios, 2002



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

Estos tres grupos de municipios caracterizados por su nivel de apertura al exterior presentan perfiles muy diferentes también en otros sentidos: culturales, sociales, demográficos y económicos. Los datos municipales que reúnen requisitos de comparabilidad y representatividad con que cuenta el país provienen de los censos que se realizan cada diez años. De ahí que el análisis de la situación debe realizarse bajo estas restricciones. Por ello no es posible presentar datos sobre niveles de pobreza de ingreso, ya que los cuestionarios censales no incluyen dicha información.

Para algunas variables, se incluye la evolución 1992-2002, período de análisis de este trabajo, pues los principales hechos económicos que impulsaron la liberalización económica se dieron a inicios de esta década.

Paraguay se ubica en el mundo como uno de los países de desarrollo humano medio, teniendo en cuenta el Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Entre los países integrantes y asociados del MERCOSUR, se encuentra en uno de los últimos lugares, como se observa en el Cuadro 37. Durante el período examinado, Paraguay logró

elevar su IDH derivado de un mejoramiento general de todos los indicadores componentes del citado índice. En general, se incrementaron la esperanza de vida, la cobertura educativa y, en ese período, el PIB per cápita.

Cuadro 37
Evolución del Índice de Desarrollo Humano y del coeficiente de Gini

País	IDH*		Coeficiente de Gini**	
	1990	2002	1990***	1999-2000
Argentina	0,832	0,853	0,423	0,522
Chile	0,864	0,839	0,535	0,571
Uruguay	0,881	0,833	0,450	0,446
Brasil	0,730	0,775	0,535	0,591
Paraguay	0,641	0,751	0,357	0,568
Bolivia	0,398	0,681	0,478	0,447

Fuente: PNUD (Informes 1993 y 2004); CEPAL (1994).

* El Índice de Desarrollo Humano (IDH) se basa en tres indicadores: la longevidad, medida en función de la esperanza de vida al nacer; el nivel educacional, medido en función de una combinación de la tasa de alfabetización de adultos (ponderación, dos tercios) y la tasa bruta de matriculación combinada primaria, secundaria y terciaria (ponderación, un tercio); y el nivel de vida, medido por el PIB per cápita (Paridad de Poder Adquisitivo, PPA, en dólares).

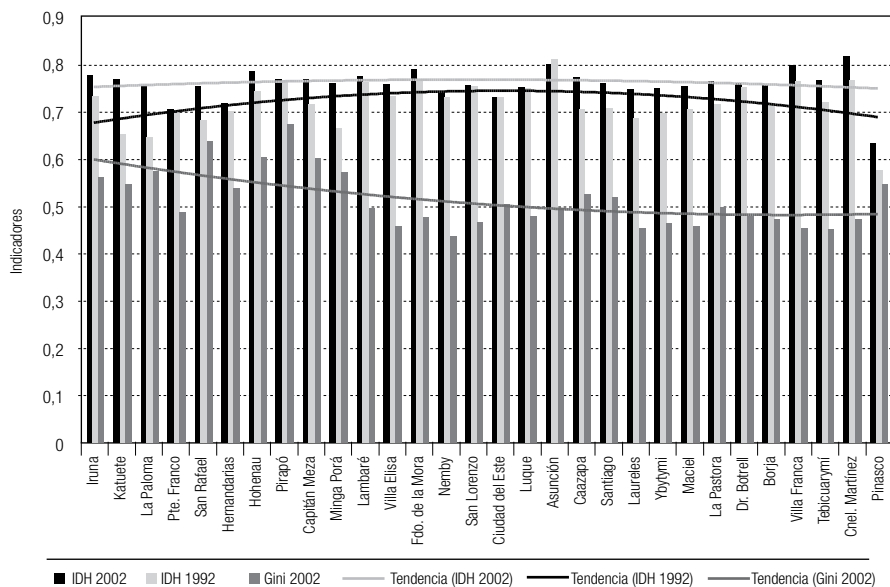
** El coeficiente de Gini mide la desigualdad a lo largo de toda la distribución de ingresos o consumo. Un valor igual a 0 representa la igualdad perfecta, y un valor igual a 1, la desigualdad perfecta.

*** Sólo para áreas urbanas.

Como ya se señaló, el patrón de inserción externa basado en las exportaciones –principalmente de soja– produjo una tendencia a la polarización de la tenencia de la tierra. Este fenómeno se observa claramente en los municipios más abiertos, donde el coeficiente de Gini es mayor. El IDH presenta niveles relativamente mejores en los municipios centrales, coincidentemente con el carácter más urbano de los mismos, lo que en Paraguay significa un mayor acceso a los servicios públicos y privados, y por tanto mayores probabilidades de contar con una calidad de vida más alta en cuanto a salud y educación se refiere, dimensiones que forman parte del IDH. El mejoramiento relativo de estas condiciones en los sectores rurales representados por los veinte municipios ubicados en los extremos (diez más abiertos y diez más cerrados) se observa en una evolución positiva mayor del IDH entre 1992 y 2002 en estos dos grupos de municipios. La cobertura en educación primaria, así como la expansión de algunos servicios públicos como el agua potable y la energía eléctrica en el área rural, impactaron positivamente, pero no lograron disminuir las disparidades económicas.

Gráfico 15

Evolución del Índice de Desarrollo Humano, 1992-2002. Coeficiente de Gini, 2002



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

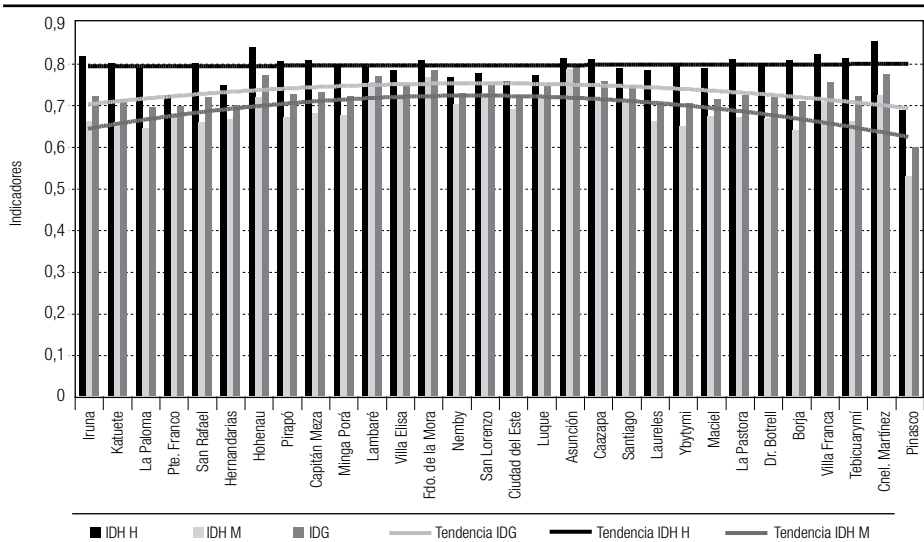
Si bien no es posible contar con datos desagregados por sexo para 1992, puede observarse que al final del período en estudio (2002) las diferencias entre hombres y mujeres siguen siendo importantes. Los hombres presentan un IDH persistentemente mayor en todos los municipios estudiados, aunque la brecha con las mujeres disminuye en los municipios más urbanizados o medios en términos de apertura al exterior. El Índice de Desarrollo Humano relativo al Género (IDG) permite sintetizar las desigualdades entre hombres y mujeres. La línea de tendencia muestra que, efectivamente, dichas diferencias se incrementan en los municipios abiertos y cerrados, dando señales de que la apertura externa no necesariamente implica disminución de las brechas entre hombres y mujeres, por lo menos en Paraguay.

La otra cara del desarrollo humano es la pobreza humana, entendida como un conjunto de privaciones de capacidades que van más allá del ingreso o del acceso a ciertas condiciones mínimas de vida. Esta idea de pobreza propuesta por Amartya Sen requiere un conjunto de indicadores que permitan analizar las capacidades que las personas no tienen y que resultan indispensables para lograr acciones relevantes para su vida. El no poder vivir más allá de los cuarenta años, no saber leer ni escribir ni contar con agua potable o un peso suficiente determi-

nan exclusiones fundamentales para la vida de una persona, cualquiera sea la que ella elija.

Gráfico 16

Índice de Desarrollo Humano por sexo* e Índice de Desarrollo Humano relativo al Género**, 2002



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

* IDH H: Índice de Desarrollo Humano de hombres; IDH M: Índice de Desarrollo Humano de mujeres.

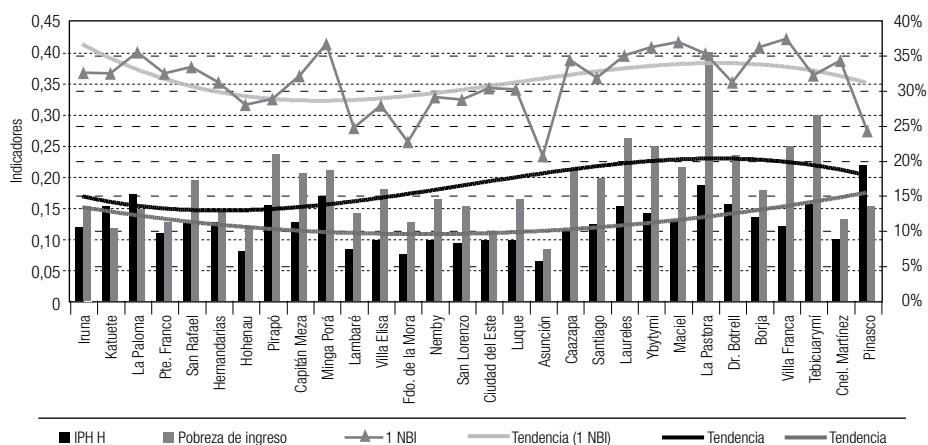
** IDG: se utilizan las mismas variables que para el cálculo del IDH; la diferencia es que al calcular el IDG se introduce un ajuste del adelanto medio en función de la disparidad entre el adelanto de hombres y mujeres.

El Gráfico 17 busca mostrar algunas relaciones que permitan construir hipótesis en torno a los efectos de la apertura en las carencias de las personas, ya sean medidas por el ingreso, por las NBI o por el Índice de Pobreza Humana (IPH). La pobreza de ingresos presenta una tendencia reveladora, señalando una relación positiva entre la participación relativa de los pobres y la apertura externa. En los municipios más expuestos al exterior, el porcentaje de la población que no cuenta con ingresos suficientes es claramente menor que en los demás. Posiblemente estos sean municipios expulsores de pobres, atendiendo a que el modelo productivo es altamente intensivo en capital y escaso en mano de obra calificada y no calificada, con una alta concentración de la propiedad de la tierra.

Como se ha señalado en capítulos anteriores, en Paraguay –con los datos disponibles actualmente– no es posible afirmar una mayor pobreza de ingresos por parte de las mujeres, aunque sí podría señalarse su mayor vulnerabilidad derivada de su desigual inserción en el mercado laboral y sus estructuras familiares.

La pobreza medida a través de las NBI muestra que, a pesar de los mayores niveles de ingreso con que cuentan los municipios más abiertos, de todos modos existen hogares con al menos una NBI. En Paraguay, dos de las necesidades básicas insatisfechas (educación e infraestructura sanitaria) se relacionan estrechamente con las funciones de varias instituciones públicas. Estas instituciones tienen una mayor cobertura en el sector urbano, por lo que no llama la atención que en los municipios más urbanizados existan menos hogares con NBI. Cabe recordar que los hogares con jefatura femenina presentan rasgos diferentes a los encabezados por hombres, señalando la hipótesis de patrones diferenciados de inversión y consumo en el hogar. Los hogares cuya jefa es una mujer presentan mejor calidad de la vivienda, así como una mayor propensión a contar con servicios públicos (agua potable, energía eléctrica, recolección de basura). La existencia de índices de feminidad mayores, así como de jefaturas femeninas en el sector urbano, podría estar impactando positivamente en este sentido.

Gráfico 17
Indicadores de pobreza*, 2002



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

* Índice de de Pobreza Humana (IPH): se centra en tres elementos esenciales de la vida humana ya reflejados en el IDH: la longevidad, los conocimientos y un nivel de vida digno. La primera privación se relaciona con la supervivencia, es decir, con la vulnerabilidad a la muerte relativamente temprana, y está representada en el IDH con la proporción de personas que morirá antes de los 40 años. La segunda dimensión se refiere a la exclusión de los conocimientos, medida por el porcentaje de adultos analfabetos. El tercer aspecto se refiere al nivel decente de vida, en particular el aprovisionamiento económico general. La pobreza de ingreso se mide a través de una línea de pobreza dada por el costo de una canasta básica. Son pobres quienes no cuentan con el ingreso que permite adquirir dicha canasta. El método de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) cuantifica el fenómeno a partir del acceso o no de las personas y familias a determinados bienes y servicios: salud, educación, vivienda, servicios públicos, etc. Los hogares pobres son los que tienen una o más NBI.

Con respecto a los niveles de pobreza humana, llama la atención que este indicador presente mayores niveles en los municipios extremos –abiertos y menos abiertos al exterior– teniendo en cuenta que los segundos presentan mayores problemas de ingresos y de NBI. Este comportamiento alude justamente a la crítica que se le hace a la metodología de medición de la pobreza en función del ingreso. El ingreso por sí solo no garantiza mayores ni mejores capacidades para lograr una vida digna. Esto resulta particularmente importante para el análisis de la posición y condición de las mujeres. El acceso al mercado laboral en la última década fue uno de los cambios significativos que muestran las mujeres, pero probablemente se dio en un contexto de incremento de la jornada laboral remunerada y no remunerada, de reducción de sus horas de ocio y tiempo destinado a la capacitación, y de menor dedicación a actividades sociales, comunitarias y políticas. En estas condiciones, en el corto plazo posiblemente tenga efecto positivo en sus condiciones económicas, pero sería necesario realizar una evaluación de las consecuencias de largo plazo que podría tener el desgaste físico y mental, así como la imposibilidad de seguir invirtiendo en capital humano en un contexto de crecientes exigencias en tal sentido.

De todos modos, no se niegan las ventajas del acceso a un empleo por parte de las mujeres. La independencia económica contribuye a una mayor autoestima, a una mayor autonomía en sus decisiones y a la democratización de las relaciones familiares; y, tal como se ha visto, también a un mayor bienestar de los demás miembros del hogar.

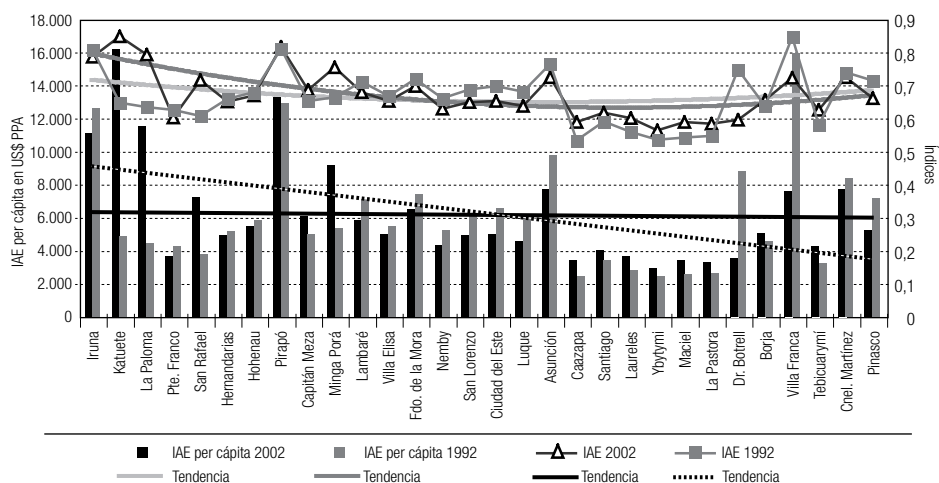
A través de los tres indicadores de pobreza es posible advertir que en los municipios que se encuentran en los niveles medios de apertura al exterior es donde existen los menores niveles de pobreza. Esto coincide con el carácter eminentemente rural de la pobreza en Paraguay hasta 1998, año en que comienza a observarse un persistente incremento de la misma en el sector urbano. Estos municipios (niveles medio de apertura) son urbanos, y en ellos se concentran la infraestructura sanitaria y educativa, así como las oportunidades de empleo en servicios y comercio, aun en condiciones precarias. También se ubican allí gran parte de los puestos de trabajo en el sector público.

Los próximos gráficos muestran el impacto regional del modelo económico de la última década, basado en la producción y exportación de bienes primarios. Para 1992, al iniciarse el proceso de liberalización económica, los indicadores de actividad económica (IAE), tanto global como por persona, presentan homogeneidad en sus niveles entre municipios, aunque tienen una tendencia a incrementarse en las áreas rurales, especialmente en los municipios abiertos. En ese año, los municipios urbanos son los que menos dinamismo presentan.

Para el año 2002 el escenario se modifica. La actividad económica es mayor en los municipios abiertos, superando los niveles de 1992, mientras que en los municipios del otro extremo (los menos abiertos) el IAE resulta menor que una década atrás. Los municipios medios no verifican movimientos relevantes.

El cambio más significativo en el período intercensal ocurre en los indicadores per cápita, notándose un incremento de las brechas entre municipios. Los municipios abiertos muestran niveles mucho más altos que los demás. Esta diferencia se produce a pesar de que los cambios a nivel global no fueron tan importantes, lo que estaría significando movimientos en las variables poblacionales.

Gráfico 18
Evolución de algunos indicadores de actividad económica*, 1992-2002



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

* Indicador de Actividad Económica (IAE): medida calculada como aproximación al PIB. Los datos existentes en Paraguay no permiten calcular el PIB por distrito, por lo que el *Atlas de Desarrollo Humano* propone el IAE como alternativa, basado en datos disponibles a nivel local. Los cálculos se presentan en dólares PPA.

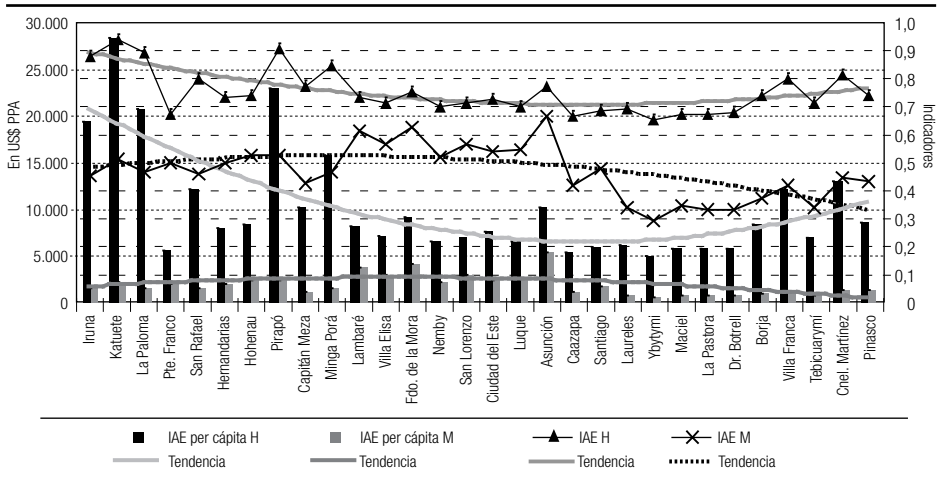
La mayor diferencia entre el IAE por persona 1992 y 2002 se observa en los municipios más abiertos. Esto podría derivarse de la gran expansión geográfica de la agricultura, que expulsó a familias campesinas minifundiarías y las obligó a un proceso migratorio rural-urbano. En los municipios menos abiertos podría estar ocurriendo lo mismo, pero en menor magnitud y con factores diferenciales. Allí la migración se produce por la falta de oportunidades laborales fuera de la chacra, y por la insuficiente y baja calidad de la tierra en un contexto de tasas de fecundidad todavía altas. Por otro lado, el incremento de la esperanza

de vida retrasa la cesión de tierras por la herencia, lo que hace más difícil el acceso a los recursos productivos de los jóvenes.

Las brechas no sólo existen entre los municipios. Para 2002, las diferencias entre hombres y mujeres continúan siendo importantes y se agravan en los municipios extremos, aunque con mayor intensidad en los más abiertos. Como puede observarse en el Gráfico 19, la distancia entre hombres y mujeres en cuanto a su aporte económico se acorta en los municipios medios, que a su vez son los más urbanizados.

Gráfico 19

Evolución de algunos indicadores de actividad económica, por sexo, 1992-2002



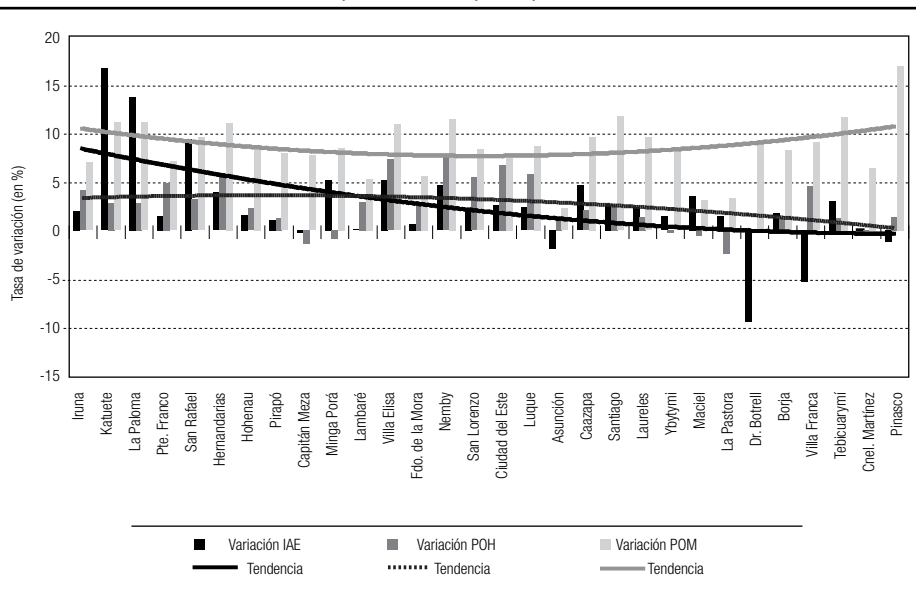
Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

Para el año 2002 el IAE per cápita de las mujeres –medido en dólares PPA– representa alrededor del 12% del IAE de los hombres en los municipios muy abiertos y cerrados; mientras que en los ubicados en el medio de la escala esta cifra se eleva al 42%, revelando nuevamente que el proceso de urbanización contribuyó a disminuir las brechas de género, aunque todavía permanecen altas.

Si bien el aporte económico de las mujeres es mayor en los municipios urbanizados para el año 2002, el mayor incremento de la ocupación femenina se dio en los municipios más rurales, tanto abiertos como cerrados, lo cual es revelante teniendo en cuenta que el incremento de la pobreza en estos municipios fue mayor que en los urbanizados, especialmente en el primer quinquenio de la década. El empleo femenino en América Latina ha sido tradicionalmente contracíclico, es decir, aumenta en momentos de crisis económica, poniendo en evidencia que una de las estrategias de las familias para mantener el nivel de consumo familiar es incorporar perceptoras femeninas.

A pesar del dinamismo económico de los municipios insertos en el mercado internacional, la variación de la población ocupada femenina fue la misma que en los municipios más cerrados. La evidencia descriptiva indica que la variación del empleo masculino parece estar más vinculada, en el caso de las mujeres, al proceso de apertura económica, ya que las tasas de crecimiento de la población ocupada masculina presentan una tendencia decreciente a medida que disminuye el grado de apertura.

Gráfico 20
Evolución de la población ocupada, por sexo, 1992-2002



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).
POM: Población Ocupada-Mujeres; POH: Población Ocupada-Hombres.

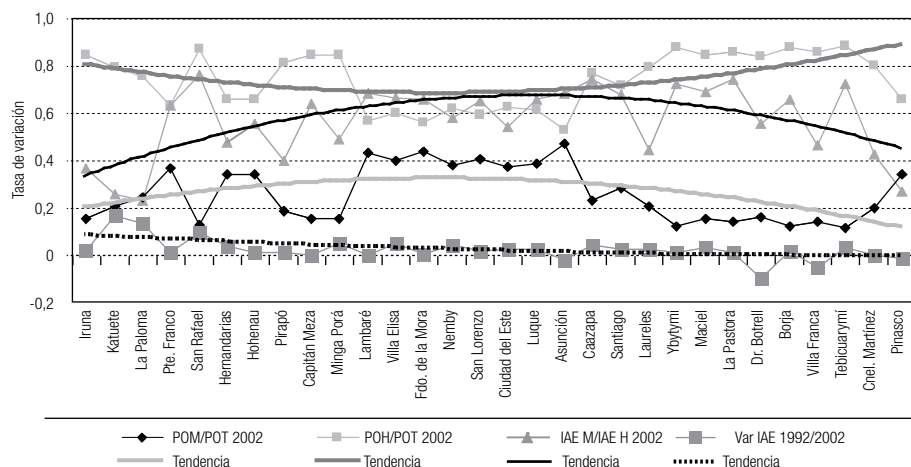
Los índices de actividad económica masculina son más altos en los dos extremos de los municipios (rurales) y tienden a bajar en el área urbana, que es donde aumenta la cantidad de mujeres. Los resultados de este índice están de acuerdo con el análisis del mercado laboral realizado en los capítulos anteriores, que reflejaba las mayores y mejores oportunidades de empleo para las mujeres en las zonas urbanizadas.

En efecto, el Gráfico 21 muestra claramente este comportamiento. Las curvas de empleo tienen forma de Ω (U invertida). La ocupación de las mujeres es baja en los municipios muy abiertos o cerrados (rurales), y se incrementa en los municipios que se encuentran en un lugar intermedio en cuanto a su apertura (urbanos). La ocupación de los hombres tiene

forma contraria: *U*. Como ya se señaló, la demanda de trabajo de mujeres se dio en el sector urbano en ocupaciones ligadas al proceso de urbanización: expansión de los servicios –especialmente de los públicos– y del comercio. Por otro lado, las restricciones de las mujeres en el acceso a la tierra, al crédito y a la capacitación determinan las oportunidades de las mujeres campesinas, haciendo que ellas deban migrar.

Gráfico 21

Evolución de algunos indicadores de desempeño laboral y económico, por sexo, 1992-2002



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

POM: Población Ocupada-Mujeres

POH: Población Ocupada-Hombres

POT: Población Ocupada-Total

IAE M: Indicador de Actividad Económica-Mujeres

IAE H: Indicador de Actividad Económica-Hombres

Los factores económicos pueden explicar una parte del comportamiento económico de las mujeres. Otras variables como las contextuales (urbanización), familiares (estado civil, número y edad de los hijos, jefatura familiar) e individuales (educación) contribuyen a dar luz a su entrada al mercado laboral y a la probabilidad de ser pobre.

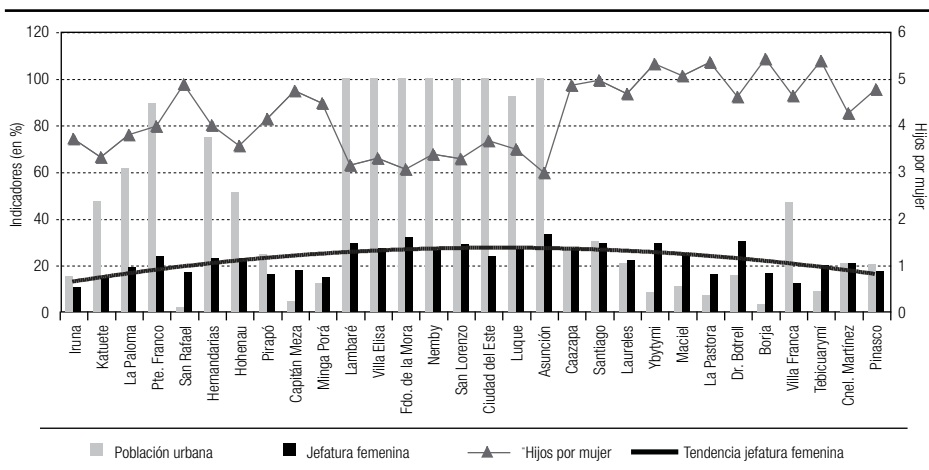
Como se vio en los apartados anteriores, el área de residencia define oportunidades y capacidades de las mujeres que ayudan a que ellas se incorporen más activamente que las campesinas al mundo del trabajo. Las mayores tasas de participación económica femenina se encuentran en los municipios más urbanizados, que no son ni los más abiertos ni los más cerrados, pero que supuestamente sintieron la influencia de la apertura económica a través de las actividades vinculadas con el comercio (sobre todo mayorista), los servicios financieros

y de transporte y comunicación. En los capítulos anteriores se señaló la importancia que tuvieron dichas actividades como generadoras de oportunidades de empleo para las mujeres.

Por otro lado, las mujeres que viven en los municipios más urbanizados cuentan con un menor número de hijos que las demás, lo que les permite tener menores costos de oportunidad y, por lo tanto, mayores opciones laborales. En efecto, las tasas de participación femenina en Paraguay aumentan en las mujeres que tienen menos hijos, en especial si el último de ellos tiene cuatro años o más.

La jefatura femenina en Paraguay no ha sido suficientemente estudiada. La información con que se cuenta señala que ha venido creciendo en los últimos años, y que su nivel es mayor cuanto más urbanizada está la localidad. La hipótesis es que la independencia económica de las mujeres urbanas influyó para que este fenómeno fuera mayor que en el sector rural. Aunque, por otro lado, no debe desconocerse el impacto que pudieran tener nuevos valores y percepciones que los medios de comunicación ayudan a divulgar. El imaginario colectivo se ha transformado, incorporando nuevas imágenes de las mujeres y de la familia: mujeres independientes, capaces de controlar sus vidas y la de sus familias autónomamente, familias no nucleares, hogares unipersonales, entre otros.

Gráfico 22
Indicadores sociodemográficos y culturales, 2002



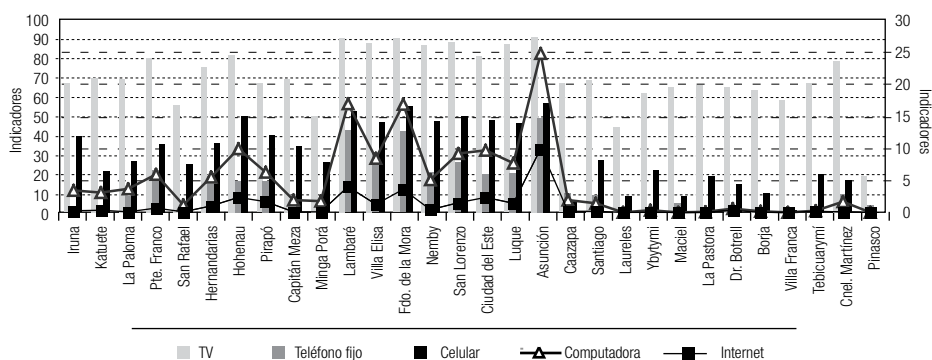
Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

Al respecto, cabe señalar que la expansión de los medios de comunicación y tecnologías de la información se dio primero y principalmente en las áreas urbanas, lo que seguramente contribuyó a que las trans-

formaciones culturales referidas hayan tenido mayor profundidad y rapidez en dichas áreas.

Gráfico 23

Indicadores de acceso a medios de comunicación y tecnologías de la información, 2002 (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en PNUD/DGEEC/UNA (2005).

La expansión de los servicios, especialmente los públicos, contribuyó a la generación de oportunidades laborales para las mujeres a través de la creación de nuevos cargos y porque este tipo de actividad no requiere capital financiero, recurso que en general las mujeres no disponen.

Como se puede observar, la información disponible a nivel municipal (sólo censal) no permite realizar afirmaciones concluyentes sobre el impacto de la apertura externa, aunque sí la construcción de hipótesis relevantes para el tratamiento de este tema.

- El grado de apertura externa de los municipios está muy influenciado, en primer lugar, por fenómenos ocurridos en el sector primario vinculados al fuerte incremento de la producción de soja. En segundo lugar, por la expansión del comercio y los servicios de transporte, ramas tradicionalmente relacionadas con los procesos de apertura y que en parte se vinculan con el incremento de la producción sojera y las actividades que se originan con las exportaciones.
- Este patrón de inserción, a pesar de que incrementó la actividad económica en los municipios afectados, no contribuyó a mejorar las oportunidades y capacidades de las personas que viven en dichos municipios, sino más bien a profundizar las desigualdades basadas en el ingreso. Probablemente esto se deba a que el crecimiento económico se produjo gracias a actividades altamente intensivas en tecnología, capital y tierra.

- Si bien la pobreza de ingreso es menor en los municipios más abiertos, la satisfacción de las necesidades básicas presenta niveles relativamente bajos, y las oportunidades educativas y la capacidad para vivir largamente y de manera saludable no son mejores que en los municipios menos abiertos.
- Las desigualdades entre hombres y mujeres son tan amplias en los municipios abiertos como en los cerrados y disminuyen en aquellos cuya apertura económica se fundamentó en las actividades terciarias, que son también los municipios más urbanizados y en los que las mujeres tienen mayores oportunidades educativas y laborales en otros sectores no vinculados directamente a la apertura externa (sector público). Por lo tanto, tampoco es posible señalar que la condición y posición de las mujeres en el sector urbano se fundamentan en la influencia positiva de la apertura externa y la liberalización económica.
- La inserción económica internacional de estos municipios parece tener una influencia mayor en los hombres que en las mujeres, lo que resulta coherente con las actividades laborales realizadas tradicionalmente por ellas, su perfil educativo y su disponibilidad de activos (tierra). Las actividades agrícolas remuneradas son concentradoras de mano de obra masculina.
- El incremento de las tasas de ocupación femenina no parece tener relación con la apertura externa, ya que ocurrió tanto en municipios abiertos como cerrados.
- Al analizarse otras variables vinculadas al proceso de urbanización parecería advertirse que estas tienen un impacto positivo en la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado: las mayores credenciales educativas, el menor número de hijos y el acceso a medios de comunicación, entre otros.
- Estos hallazgos permiten suponer que no habría que esperar resultados concluyentes acerca del impacto positivo de la liberalización económica sobre la pobreza de las mujeres vía el mercado laboral.

LA INFLUENCIA DE LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA EN LAS MUJERES: UN MODELO ECONOMÉTRICO

Los teoremas del bienestar⁵ establecen las condiciones bajo las cuales empresas y hogares toman decisiones basadas en precios de bienes y

⁵ John Hicks y Paul Samuelson son los desarrolladores más importantes de esta visión. Sin embargo, ambos modelos se fusionan a partir de los aportes de Kenneth Arrow y Gerard Debreu.

factores, los mercados generan precios que igualan la oferta y la demanda, y las reglas de propiedad asignan los rendimientos de los factores utilizados como insumos a los individuos. Uno de los resultados de la especificación del modelo, conocido como Primer Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar, establece que “todo equilibrio competitivo es óptimo de Pareto”. En consecuencia, y dado que el mercado es una institución de alta eficiencia en la asignación óptima de recursos, para alcanzar un resultado óptimo en el sentido de Pareto solamente es necesaria una redistribución de la dotación inicial de los factores productivos, ya que el mercado asignará perfectamente los mismos alcanzando resultados óptimos en términos de eficiencia económica.

El Modelo Neoclásico de Equilibrio General (MNEG) considera que los agentes económicos (seres humanos que toman decisiones) son actores racionales⁶. Tiene en cuenta la maximización del beneficio que garantiza la eficiencia. Supone que las familias son dueñas de las empresas y de los factores de producción; que son unidades de decisión y procuran el mejor resultado posible para sí mismas; que todas las empresas y hogares tienen información perfecta sobre los bienes existentes en el mercado y sobre los precios que cobran; que existe un número finito de bienes y factores, cada uno transado en un mercado a cambio de dinero; y que los individuos son precio aceptantes en todos los mercados. De esta manera, el modelo proporciona un mecanismo general que garantiza la eficiencia en una estructura de mercados competitivos, que no es muy importante ante la existencia de, por ejemplo, sólo dos agentes, dado que en este caso es fácil reunirse y examinar las posibilidades de beneficiarse mutuamente del intercambio.

En el equilibrio general, la distribución de las rentas alcanza un óptimo de Pareto (este criterio no juzga la equidad, sino tan sólo la eficiencia en la asignación alcanzada). Una distribución óptima en el sentido de Pareto puede implicar una distribución de la riqueza muy desigual, pero tendrá garantizada su eficiencia, ya que esta se entiende como la imposibilidad de realizar una nueva redistribución de factores sin afectar a por lo menos un agente. En el mundo ideal del MNEG, un recurso será adquirido por aquella empresa que pueda obtener mayor rentabilidad con dicho recurso, produciéndose una redistribución con mejoramiento paretiano y un consecuente aumento de la eficiencia global del sistema.

Sin embargo, diversas circunstancias impiden que se cumplan las condiciones para que los mercados sean competitivos y completos y para

⁶ Se entiende por racionalidad la capacidad que tiene un individuo de visualizar ilimitadamente cuál es la mejor opción para maximizar la función de utilidad que explica sus preferencias.

que realicen sin errores una asignación eficaz de recursos en todos los casos. Cuando los agentes que intervienen son pocos, estos podrán manipular en mayor o menor medida los precios y las cantidades intercambiadas, impidiendo o dificultando el funcionamiento de los mecanismos de la competencia perfecta que garantizarían resultados eficientes.

Un importante cuerpo de literatura desarrollado por una multiplicidad de autores ha criticado el MNEG desde distintos puntos de vista. Las críticas más sólidas a esta visión del bienestar se centran en la existencia de costos transaccionales, asimetrías de información y externalidades.

En el mundo real, existen costos de transacción que interfieren en la asignación eficiente de los recursos. Coase (1960) señala –en el conocido como Teorema de Coase– la necesidad de considerar los costos transaccionales para que los mercados asignen eficientemente sus recursos. Desde la visión de los costos transaccionales, afirma Cooter (1982), el Teorema de Coase plantea que “la asignación inicial de los derechos de propiedad no importa desde la perspectiva de la eficiencia, siempre y cuando los costos transaccionales sean cero”. Luego, la mala asignación de derechos de propiedad a través de normativas legales será resuelta por el mercado a través del libre intercambio. Esto implica que la eficiencia de la ley es alcanzable removiendo los impedimentos para el libre intercambio, de manera que el derecho pueda aumentar la eficiencia global del sistema, reduciendo o minimizando los costos de transacción, que derivan precisamente de la falta de seguridad jurídica, y de la necesidad de prevenir y desalentar el incumplimiento de los contratos.

La existencia de información asimétrica entre compradores y vendedores puede provocar una reducción drástica de las transacciones en el mercado. Este es el caso del llamado mercado de los limones de Akerlof (1970). En el ejemplo del mismo autor para el mercado de automóviles usados, una de las partes en el intercambio tiene información certera sobre la calidad del bien transado, mientras que la contraparte no la posee. La implicancia de que ambas partes posean conjuntos de información diferentes hace que el nivel de transacciones sea inferior al deseado en un mercado particular.

El problema de información es particularmente importante en mercados donde los bienes transados son de nivel más complejo. Por ejemplo, el mercado crediticio, donde el prestamista desconoce la intención de repago que tiene el cliente. En la intención de reducir esta asimetría, el prestamista investiga al cliente, reduciendo el problema de selección adversa pero no el de riesgo moral. Esto hace que en los mercados financieros, el mercado esté en equilibrio a una tasa de interés en la que la demanda supera a la oferta crediticia, existiendo racionamiento crediticio. Shapiro y Stiglitz (1984) y Bowles y Gintis (1993) plantean

un problema similar para el mercado de trabajo. El empleador contrata un trabajador sin poder especificar en el contrato de trabajo el esfuerzo que el mismo realizará⁷. Por la falta de especificación del contrato, que lo hace inobligable en un tribunal, el empleador debe generar los incentivos adecuados para obtener el esfuerzo del trabajador. Esta situación especifica la restricción de incentivos compatibles y la restricción de participación: el empleador determina un salario eficiente y monitorea al trabajador, amenazándolo con el despido en caso de observarlo no trabajando y con incrementos salariales sujetos a sus ganancias. Esta situación genera una renta al trabajador que puede recibir un salario por encima del salario de vaciamiento del mercado, con lo cual el mercado de trabajo se encuentra en equilibrio donde la oferta de trabajo es superior a la demanda: existe desempleo involuntario en equilibrio.

Los mercados están afectados también por externalidades. Las externalidades son costos o beneficios que surgen de una actividad económica de consumo o producción que afectan a alguien que no está involucrado en la actividad y que no se reflejan en los precios.

Una crítica importante al modelo es el enfoque de racionalidad extrema que presenta, según el cual los individuos pueden maximizar sus preferencias visualizando infinitamente todas las alternativas posibles. Simon (1982) plantea el concepto alternativo de “racionalidad limitada”, por el que los agentes enfrentan incertidumbre sobre el futuro e incurren en costos para adquirir información en el presente. Ambos factores, por tanto, limitan la capacidad de los mismos de tomar decisiones que son totalmente racionales. Luego, los agentes son sólo limitadamente racionales y se ven forzados a tomar decisiones no “maximizando” sino “satisfaciendo”, es decir, definiendo una regla heurística para tomar decisiones⁸.

Arrow (1951), en su Teorema de la Imposibilidad, demuestra la dificultad de diseñar un conjunto de reglas para tomar decisiones sociales que cumplan todos los criterios razonables requeridos por una sociedad. El problema consiste en una función de elección social, que transforme el conjunto de ordenamientos de preferencias de todos los individuos en un solo orden de preferencia para toda la sociedad. Esta función debe satisfacer varias propiedades deseables, como universalidad, soberanía del ciudadano, no dictadura e independencia de alternativas irrelevantes, y debe ser eficiente en términos de Pareto.

7 Ver la teoría de contratos incompletos en Cooter y Ulen (2003) y en Posner (2002).

8 Una regla heurística consiste, en este caso, en definir un nivel de aspiración que, si se alcanza, permite ser lo suficientemente feliz, pero si no, el agente cambia el nivel aspirado o la decisión que lo lleva al nivel actual. Esta regla es lo máximo que los agentes pueden alcanzar en el limitado e incierto mundo real.

La economía paraguaya, al igual que otras economías de países en vías de desarrollo, está permeada por problemas de coordinación. Tales problemas se traducen en fallas de las principales instituciones asignadoras de recursos: el mercado y el Estado. Las mismas pueden ser generalizadas en los llamados “problemas de coordinación”, definidos como la interacción entre agentes económicos que lleva a un resultado que no es Pareto óptimo (Gintis, 2000; Ferreira, 2005) y hace que en la relación entre agentes económicos existan resultados sub-óptimos.

En el punto anterior se han descrito las fallas de mercado. Las fallas de Estado son tal vez más conocidas: ineficiencia, drenaje de recursos y corrupción. Evans et al. (1985) plantean la existencia de dos tipos de Estado: el Estado arena y el Estado actor. El primero constituye un campo donde diversos grupos con intereses sobre el aparato del Estado tienen influencia y pelean por manejar el aparato estatal. El segundo, por su parte, se maneja como un todo articulado que tiene capacidad de intervención en la economía. Esta debilidad de la política económica, impregnada de problemas de múltiples principales (referencia), sufre de goteos en el proceso de determinación de incentivos políticos por parte de las instituciones que afecta el comportamiento político, la influencia del comportamiento político sobre los procesos de diseño de políticas públicas y la manera en que tal diseño determina las propiedades de dichas políticas (Spiller et al., 2003).

Esta situación es notoria en Paraguay en diversos sectores. La agricultura, debido a una estructura desigual de propiedad de la tierra ya señalada en los apartados anteriores, genera una clase campesina poco incorporada al mercado. Este sector campesino, que representa casi la mitad de la población total del país, se dedica fundamentalmente a cultivos de subsistencia, como la mandioca, y posee también alguna participación en el cultivo de algodón, que constituye su único cultivo de renta, es decir, de integración al mercado. Cabe destacar que, por los propios procesos señalados, esta integración al mercado es de carácter marginal y dependiente. El campesino obtiene precios menores en sus cultivos de renta debido a la concentración de poder de mercado⁹ en la demanda vinculada a despenseros acopiadores que, por financiar su subsistencia al campesino en las épocas no zafreras, pagan precios inferiores a los de mercado.

La agricultura minifundiar está, por tanto, marginada del mercado o participando en mercados de escasa profundidad. Los mercados poco profundos son definidos como aquellos donde el acceso al precio es costoso, por alguna de las fallas de mercado antes descritas. La única excepción es su inserción marginal a la producción del algodón.

⁹ El concepto “poder de mercado” es entendido como aquella parte en una transacción que tiene interés en realizar una menor cantidad de transacciones (Bowles y Gintis, 1993).

Los procesos de liberalización han tenido escasa o nula influencia en estos sectores, ya que siguen marginados del mercado.

Por otra parte, convive con esta agricultura atrasada una actividad agropecuaria con altos niveles tecnológicos, intensiva en capital y vinculada estrechamente a mercados de exportación. Esta actividad se desarrolla fundamentalmente con el cultivo de la soja y con la producción ganadera extensiva. Dichas actividades, a pesar de emplear poca mano de obra, están impulsando el desarrollo de otros sectores vinculados al comercio exportador, como el sector comercial y el financiero.

Las mujeres se insertan en este contexto sufriendo, además, las desventajas derivadas de la división sexual del trabajo, que afectan tanto a su oferta de trabajo como a la demanda. La oferta de trabajo femenina se encuentra más condicionada que la de los hombres por factores sociodemográficos como el número y la edad de los/as hijos/as, estado civil, edad, ciclo reproductivo y área de residencia. La demanda, por otro lado, está sustentada en valores y prejuicios tales como el mayor costo de trabajar con mujeres por su maternidad, la complementariedad del ingreso femenino en el hogar, las características específicas de las mujeres: más “dóviles” y “detallistas”, con mayor productividad en actividades “propias” de las mujeres como docencia, enfermería, trabajos sociales y comunitarios. Esta conjunción de oferta y demanda genera ocupaciones segmentadas por sexo y discriminaciones salariales que no se sustentan en los postulados neoclásicos.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, se construyó un modelo econométrico con el objetivo de estudiar el efecto de la liberalización en el ingreso de las mujeres y, por esa vía, el posible impacto sobre la pobreza de las mismas. Como se señaló en capítulos anteriores, es sumamente complejo aislar los efectos particulares que pudo haber tenido el proceso de liberalización económica sobre las mujeres y, en el caso paraguay, el problema metodológico se agudiza teniendo en cuenta que no existe una serie temporal de datos lo suficientemente larga como para realizar un análisis longitudinal.

Con dichas limitaciones en los datos, se presenta a continuación un modelo econométrico para determinar la influencia que tuvieron las políticas de apertura de la economía paraguaya en el ingreso de las mujeres, y por ese mecanismo derivar el efecto en la pobreza.

La multidimensionalidad de la pobreza de las mujeres referida en los capítulos anteriores señala que, desde una perspectiva de género, es necesario incorporar al análisis variables y categorías de diferente índole: acceso al conocimiento y a la salud, autoestima, poder de decisión, entre otros, además del ingreso. El objetivo es agregar el ingreso como un medio para el logro del desarrollo de las personas, más que como un fin en sí mismo.

En este trabajo, el análisis descriptivo se realizó a partir de ese enfoque ampliado. Sin embargo, en el análisis econométrico se prefirió restringir el modelo utilizando al ingreso como variable dependiente por varios motivos.

El primero de ellos obedece a la disponibilidad de datos sobre ingresos individuales, lo que no ocurre con otras variables focalizadas en las características del hogar.

En segundo lugar, porque en Paraguay no existen estudios al respecto, por lo que es necesario utilizar un modelo que pueda ser contrastado con la evidencia empírica disponible en otros países.

En tercer lugar, porque uno de los principales cambios de las mujeres en los últimos tres quinquenios ha sido su incorporación al trabajo remunerado y con ello el acceso a un ingreso. Estas transformaciones económicas, sociales y demográficas resultan fundamentales para su desarrollo, como por ejemplo la disminución de sus tasas de fecundidad y el aumento de sus capacidades educativas. Asimismo, se verifica un incremento progresivo de los hogares con jefatura femenina, probablemente derivado de la mayor autonomía económica de las mujeres.

Esta autonomía también estaría teniendo un impacto positivo en las condiciones materiales del hogar, tal como se vio en capítulos anteriores. Los hogares con mujeres jefas presentan un mayor nivel de acceso a servicios públicos tales como agua corriente, energía eléctrica y recolección pública de residuos, evidenciando patrones de gasto diferenciados por sexo.

Por estas razones, se considera que en Paraguay, como en otros países, el ingreso constituye un mecanismo importante no sólo para mejorar el bienestar material, sino también para incrementar la capacidad de negociación al interior de la familia, la autonomía y la autoestima de las mujeres.

El modelo determinado es un modelo de Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG). La función estadística sería la siguiente:

$$Y = f(EDAD, EDUC, EXP, EC, HIJOS, EP, SI, PM, AREA)$$

Donde Y es el ingreso de las mujeres medido en guaraníes constantes. Es la variable dependiente del modelo. $EDAD$ es la edad de la mujer. Se espera que un incremento en la edad tenga un efecto creciente sobre el ingreso. Más abajo se definen las condiciones de esta variable. $EDAD^2$ es la edad de la mujer al cuadrado, que es utilizada para una función cuadrática.

$EDUC$ es la cantidad de años de educación de la mujer. Se espera que esta variable tenga un efecto positivo sobre el ingreso. Dicho efecto es incremental a medida que se van agregando años de estudio. Nuevamente, $EDUC^2$ es el cuadrado de los años de educación de la mujer. Se

estima que puedan existir economías de escala (creciente o decreciente) en este tipo de función. Consideramos *a priori* que tales economías serían decrecientes. Esto significa que el impacto de un mayor nivel de educación en los ingresos de la mujer será superior si la misma completa el capital humano educativo básico (leer, escribir, calcular), y que este efecto será menos notorio a medida que la misma vaya alcanzando niveles educativos superiores.

EXP es la experiencia laboral de la mujer. Un incremento en sus años de experiencia produciría un incremento en el ingreso a tasas decrecientes. La experiencia laboral es incremental a tasas decrecientes, dado que dicha experiencia es reducida por la aparición de nuevas tecnologías que van haciendo que experiencias medias produzcan retornos superiores. Luego se incluye la variable *EXP*², definida como el cuadrado de los años de experiencia laboral de la mujer.

EC es el estado civil de la mujer. Esta es una variable *dummy* que tomará el valor 0 cuando la mujer no viva en pareja (soltera, separada, divorciada, viuda) y 1 cuando viva en pareja (casada, en concubinato). Se espera una influencia creciente de esta variable sobre el ingreso. Esto se debe al cambio cultural provocado a partir de las sucesivas crisis que impactaron en la economía paraguaya. Dichas crisis afectaron no sólo los ingresos corrientes de las familias sino también sus ingresos acumulados o su riqueza. Esta situación derivó en la necesidad de complementar el ingreso del jefe de familia, convirtiendo a las familias en unidades de doble ingreso. Tal como se observó en un capítulo anterior, uno de los determinantes de la salida de las mujeres al mercado laboral fue la crisis económica.

HIJOS es una variable *dummy* que toma valor 0 cuando la mujer no posee hijos menores de seis años y 1 cuando sí los tiene. Se espera una influencia negativa de esta variable sobre el ingreso, ya que los hijos pequeños exigen mayor dedicación de la mujer, generando un costo de oportunidad para su empleo e ingreso.

EP indica si es o no empleada pública. Se trata de una variable *dummy* que toma valor 0 si la mujer no trabaja en el sector público y 1 si lo hace. Se espera una influencia creciente de esta variable sobre el ingreso, ya que en Paraguay, especialmente en los sectores rurales, el Estado no sólo es el mayor empleador sino también el que brinda mayor estabilidad a los ingresos de sus empleados/as. Las diferentes crisis económicas que afectaron al país han generado niveles de desempleo o subempleo importantes en su población, sobre todo en las mujeres, y por consiguiente, reducciones importantes en sus ingresos.

PM es la participación de mercado de la mujer. Esta es una variable *dummy* que toma valor 0 si la mujer no participa del mercado y 1 si participa.

Para definir la participación o no de mercado de la mujer se han considerado los sectores económicos en los que esta trabaja, de la siguiente manera:

- Sector industrial, gobierno y servicios: participan del mercado.
- Sector primario: participan del mercado las agricultoras que cultivan soja y algodón y poseen propiedades superiores a 10 has de tamaño; y las ganaderas que poseen rebaños de ganado vacuno superiores a las 50 cabezas.

Las demás agricultoras no participan del mercado. Asimismo, asumimos que las mujeres vinculadas a la producción minera y a la caza y pesca tampoco participan del mercado.

Se asume también que las trabajadoras del sector informal urbano tampoco tienen participación de mercado o tienen muy poca, ya que en estos sectores el salario es superior a la productividad marginal del trabajo, por lo que no se cumplen las condiciones estipuladas en los mercados, a más del bajo nivel de desarrollo de fuerzas productivas (Ferreira, 1996; Fields, 1990; Tokman, 1990). Todos estos elementos generan falta de acceso a mercados fundamentales como el de créditos o el de trabajo. Asimismo, se excluye a las trabajadoras domésticas de esta participación de mercado.

La variable *ÁREA* se refiere al área de residencia: urbana o rural, mientras que la variable *SI* se refiere al trabajo o no en el sector informal.

Al analizar por separado estas variables es posible advertir que, del total de la población ocupada femenina, sólo poco más de un tercio (36,5%) se encuentra en actividades que reciben la influencia directa de los cambios en el mercado y que, por tanto, también serían las afectadas de manera directa por los cambios en el mercado internacional.

El perfil sociodemográfico de las mujeres según su participación o no en el mercado, tal como se definió con anterioridad, es sumamente interesante por las diferencias que presenta. Las mujeres insertas en las actividades seleccionadas como de mercado cuentan con mayores niveles educativos, lo que podría suponer que presentan mejores niveles de ingreso o condiciones laborales, aunque ello debería ser analizado con mayor profundidad. No parece haber diferencias significativas en cuanto a la edad de los/as hijos/as, lo que debería llamar la atención debido a que las mujeres que participan en el mercado estarían fundamentalmente en el sector formal, mientras que las demás se incorporan al llamado sector informal, ámbito que generalmente concentra a mujeres con hijos/as pequeños/as, porque dicha modalidad les permite flexibilidad para equilibrar el trabajo remunerado con la familia. No obstante la pequeña diferencia, el hecho de que la proporción de mujeres sin hijos/as

menores de seis años que participan en el mercado sea mayor que la proporción de las que no participan contribuye a la idea de que los mercados más relacionados con el exterior exigen una mayor productividad y competitividad. Al analizar los grupos de edad puede observarse una tendencia, aunque mínima, de mayor presencia de mujeres en edades intermedias, y por tanto más productivas, en este mercado.

Cuadro 38
Población ocupada femenina, por participación o no en el mercado (PM),
según características sociodemográficas (en %)

Variable	Total	No PM	Sí PM
Total años de estudio	100	100	100
Sin instrucción	3,1	4,8	2,1
1-3 años	12,3	16,4	10,0
4-6 años	33,9	40,1	30,3
7-9 años	14,1	12,6	15,0
10-12 años	18,1	13,6	20,7
13-15 años	11,1	8,8	12,4
16 años y más	7,3	3,6	9,5
Total hijos menores de 6 años	100	100	100
No	70,0	67,4	71,4
Sí	30,0	32,6	28,6
Total estado civil	100	100	100
Casada	40,0	43,2	38,1
Unida	14,2	16,1	13,1
Separada	4,8	3,6	5,6
Viuda	3,7	3,4	3,9
Soltera	36,6	33,3	38,5
Divorciada	0,6	0,4	0,7
Total área de residencia	100	100	100
Rural	30,4	75,0	4,8
Urbana	69,6	25,0	95,2
Total grupos de edad	100	100	100
11-14	1,6	2,1	1,3
15-19	9,8	10,0	9,7
20-24	13,5	11,6	14,6

Cuadro 38 [continuación]

Variable	Total	No PM	Sí PM
25-29	12,7	12,8	12,6
30-34	12,7	13,2	12,4
35-39	12,3	11,7	12,7
40-44	11,3	11,8	10,9
45-49	8,9	9,2	8,7
50-54	6,5	6,1	6,8
55-59	4,0	4,0	4,1
60 y más	6,7	7,6	6,2

Fuente: Elaboración propia con base en la DGEEC (2003a).

Las restricciones de género se ven más claramente cuando se analiza el estado civil. Las mujeres que se incorporan a las actividades con participación de mercado son las que no tienen pareja, mientras que las casadas o unidas se insertan en las ocupaciones menos reguladas por los criterios de mercado.

La diferencia más nítida es la que surge al desagregar a las mujeres por área de residencia. Las mujeres campesinas prácticamente no tienen participación de mercado. Son las urbanas, probablemente por su mayor capital humano acumulado, las que se incorporaron a estas actividades. Es importante recordar que la liberalización económica en el campo afectó a rubros de uso poco intensivo de mano de obra. Tal como se veía en el apartado anterior, los municipios menos urbanizados “más abiertos” eran los que menor participación económica femenina presentaban.

A partir de las variables señaladas en párrafos anteriores, la ecuación a estimarse es la siguiente:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 EDAD_i + \beta_2 EDUC_i + \beta_3 EXP_i + \beta_4 EC_i + \beta_5 HIJOS_i + \beta_6 + EP_i + \beta_7 SI_i + \beta_7 PM_i + \beta_8 PM_i + \beta_9 AREA_i + \varepsilon_i$$

La forma funcional del modelo econométrico es la forma *log-lineal*. No se ha podido rechazar la hipótesis nula de que dicho modelo es inferior al modelo lineal. Suponiendo que la tasa de retorno a un año extra de educación es r , luego el primer año de educación determina un ingreso por encima del básico de r , tal que el ingreso del trabajador será $Y_1 = (1+r)y_0$. Con dos años de educación, el trabajador tendrá un ingreso de $Y_2 = (1+r)^2 y_0$. En $n = EDUC$ años, el ingreso será de $Y_n = (1+r)^{EDUC} y_u$. Extrayendo logaritmos se obtiene:

$$\ln y_n = EDUC \underbrace{\ln(1+r)}_{\beta_1} + \underbrace{\ln y_0}_{\beta_0}$$

Luego, agregando el término de error, se tiene:

$$\ln y_n = \beta_0 + \beta_1 EDUC + \varepsilon$$

Se determina una relación *log-lineal* entre el ingreso de el/la trabajador/a y sus años de educación. Como se especificó anteriormente, un argumento similar puede ser introducido para *EXP*. Los años de edad de la mujer tendrán un efecto diferente. Es de esperar que la persona tenga bajos ingresos a temprana edad, que vayan aumentando a medida que va madurando y que vuelvan a caer cuando se retire. Se trata de una función típicamente cuadrática, por lo que conviene probar una formulación cuadrática que incluya *EDAD* y *EDAD*². Por generalidad, se especificará una forma funcional cuadrática para las variables *EDUC* y *EXP*, que se prueban en el desarrollo del trabajo. Luego la forma funcional definida será:

$$\begin{aligned} \ln Y = & \beta_0 + \beta_1 EDAD_i + \beta_2 EDAD_i^2 + \beta_3 EDUC_i + \beta_4 EDUC_i^2 + \beta_5 EXP_i + \\ & + \beta_6 EXP_i^2 + \beta_7 EC_i + \beta_8 HIJOS_i + \beta_9 EP_i + \beta_{10} SI_i + \beta_{11} PM_i + \beta_8 PM_i + \\ & + \beta_9 AREA_i + \varepsilon_i \end{aligned}$$

Cuadro 39
Principales resultados de la regresión

Variable	Modelo OLS completo	Modelo MGC completo	Modelo MGC Stepwise	Modelo MGC Full Rural	Modelo MGC Stepwise Rural	Modelo MGC Full Urbano	Modelo MGC Stepwise Urbano
	1	2	3	4	5	6	7
INTERCEPTO	11,27943 (85,55)						
EDAD	0,04090 (7,32)	0,44234 (90,44)	0,44262 (90,65)	0,46080 (51,45)	0,44225 (54,75)	0,41483 (65,47)	0,41483 (65,48)
EDAD²	-0,000502 (-7,63)	-0,00467 (-65,42)	-0,00467 (-65,52)	-0,00483 (-35,13)	-0,00460 (-37,15)	-0,00437 (-49,76)	-0,00437 (-49,77)
EXP	0,03035 (7,97)	-0,03894 (-6,49)	-0,03842 (-6,44)	-0,05634 (-5,13)		-0,02549 (-3,55)	-0,02560 (-3,59)
EXP²	-0,000646 (-6,81)	0,00111 (7,45)	0,00110 (7,40)	0,00134 (4,98)		0,00086 (4,75)	0,00086 (4,79)
EDUC	0,02230 (1,85)	0,46517 (26,46)	0,46429 (26,47)	0,45741 (12,96)	0,44941 (13,16)	0,50447 (23,83)	0,50460 (23,87)
EDUC²	0,00377 (5,89)	-0,01694 (-17,73)	-0,01674 (-17,96)	-0,01860 (-7,76)	-0,01683 (-7,98)	-0,01783 (-16,15)	-0,01785 (-16,44)
PM	-0,2633 (-0,63)	0,05577 (0,83)		0,25668 (1,85)	0,27956 (1,99)	0,74826 (10,20)	0,74826 (10,21)
EC	0,00560 (0,64)	0,41530 (34,91)	0,41463 (34,98)	0,44534 (19,22)	0,46029 (19,98)	0,39854 (28,83)	0,39869 (28,96)
HIJOS	-0,14180 (-4,38)	0,43504 (8,53)	0,43721 (8,58)	0,35241 (3,70)	0,41906 (4,39)	0,42415 (7,02)	0,42392 (7,02)

Cuadro 39 [continuación]

Variable	Modelo OLS completo	Modelo MGC completo	Modelo MGC Stepwise	Modelo MGC Full Rural	Modelo MGC Stepwise Rural	Modelo MGC Full Urbano	Modelo MGC Stepwise Urbano
	1	2	3	4	5	6	7
EP	0,33298 (7,17)	0,07573 (1,01)		0,45536 (2,26)		-0,00990 (-0,12)	
AREA	0,38713 (8,71)	0,43810 (6,12)	0,47908 (9,64)				
F	189,15	31939,1	39038,5	9028,62	12643,1	26570,7	29532,1
RMSE	0,9167	1,41309	1,41305	1,47577	1,49033	1,37860	1,37839
D-W	1,720	1,869	1,869	1,789	1,776	1,948	1,948
White	366,45	435,39	338,91	158,54	131,34	304,83	229,86

Fuente: Elaboración propia con base en la DGEEC (2003a).

Se han utilizado siete modelos. Para realizar las regresiones se usaron tres bases de datos complementarias: la base completa, donde se incorporan los valores tanto del sector rural como del urbano integrados; la base de datos del sector rural; y la base de datos del sector urbano.

Los valores de los errores estándar de los residuos del modelo irrestricto han sido utilizados en un modelo de Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG) para ponderar todas las variables y reestimar los modelos. En ningún caso los modelos MCG tienen intercepto.

Los valores de los estimadores de las variables mincerianas típicas como *EDAD*, *EDAD*², *EDUC*, *EDUC*², *EXP* y *EXP*² son altamente significativos en todos los casos, con la excepción de la variable de experiencia en el modelo restringido del sector rural, caso que se comenta más adelante. En otras palabras, es posible señalar que todas aquellas variables que se consideran en un modelo macroeconómico de generación de ingresos a partir de las características propias o intrínsecas de los individuos explican de manera importante la obtención de ingresos por parte de las mujeres.

La edad tiene el efecto esperado sobre el ingreso. Los ingresos aumentan significativamente hasta una edad de aproximadamente 47 años, momento en que comienzan a declinar. Sin embargo, el punto de inflexión se verifica en una edad cercana a los 38 años, cuando el incremento es más que proporcional, empezando a volverse decreciente hasta los 47, momento en que comienza a disminuir sistemáticamente.

Los años de educación, por su parte, también tienen un impacto creciente sobre el ingreso. Sin embargo, se detecta no linealidad en el efecto de la educación sobre el ingreso: el impacto marginal de un año más de estudio sobre el ingreso de las mujeres se va reduciendo a medi-

da que se van alcanzando los estratos superiores educativos. Se verifica un punto de inflexión alrededor del año 9 de estudio, cuando empieza a volverse decreciente, luego de haberse iniciado un proceso con economías de escala; vale decir que los años de educación inicial generan alto impacto en los ingresos, pero este se va reduciendo al avanzar en el proceso educativo. A partir del año 15, el incremento se termina, notándose un proceso de decrecimiento en el ingreso femenino. Es posible advertir la presencia de retornos decrecientes a la educación, con mayor impacto de la educación en los primeros años que en los años de escuela terciaria.

Esto parecería ser el resultado de un bajo nivel de segmentación en el mercado laboral femenino en niveles de calificación más elevados. La mujer parecería no poder acceder a niveles diferenciales de ingreso en niveles más elevados de calificación. Esta situación podría dar lugar a ensayar explicaciones de este fenómeno vinculadas a la discriminación por parte de empleadores de las mujeres como trabajadoras.

Las variables de estado civil y de hijos menores de 6 años son significativas en todos los casos, tanto para la base de datos general como para las variables de zona urbana o rural. La variable del estado civil indica la importancia que han tenido los efectos de las crisis económicas que afectaron a la economía paraguaya, especialmente en la década del noventa. A raíz de las mismas, las mujeres tuvieron que apoyar a sus parejas para incrementar el ingreso familiar saliendo a trabajar. Esta parecería ser la evidencia de ese nivel de significancia de la variable de estado civil, ya que fueron las mujeres que viven en relación de pareja aquellas con mayor necesidad de incremento en sus ingresos.

Por su parte, la variable hijos presenta un estimador positivo, contrario al esperado en el modelo, y con alto nivel de significancia. Esto podría indicar un factor que no es apreciable intuitivamente de manera sencilla, que es el hecho de que las mujeres con hijos menores son aquellas con mayor necesidad de trabajar, motivo por el cual sus ingresos son mayores. Con respecto a la posibilidad de “dejar” a sus hijos para salir a trabajar, parecería que la alta vinculación de las mujeres al empleo familiar hace que esta necesidad sea menor. Una posible extensión de este trabajo consistiría en realizar un cruzamiento de los ingresos de las mujeres con las respectivas redes sociales en las que ellas se insertan. Dicha inserción les facilitaría la salida al mercado laboral. En otras palabras, las mujeres cuentan con parientes (madres, hermanas, etc.) que las apoyan en las tareas del hogar, incluida la de hacerse cargo de los niños.

La variable del empleo público tiene significancia exclusivamente en el modelo irrestricto rural y pierde relevancia en el sector urbano y el agregado, así como cuando se restringe el modelo rural. Este resultado

parecería indicar una mayor incidencia del empleo público en el sector rural que en el urbano, pero la escasa robustez de este estimador hace que no pueda ser muy concluyente. Cabe señalar que la información empírica analizada en apartados anteriores muestra claramente que el trabajo agrícola no es el más importante en las mujeres campesinas. Su escaso acceso a la tierra y una división sexual del trabajo en el hogar que las ubica en las actividades relacionadas con la reproducción más que con la producción para el mercado hacen que tradicionalmente sean los varones quienes se queden en la “chacra”, mientras que las mujeres son las que buscan oportunidades laborales fuera cuando el trabajo en la misma no puede mantener a toda la familia.

La variable de participación de mercado adquiere un nivel de significancia importante en el sector urbano. En el modelo completo con la base de datos integrada, el estimador de la variable de participación de mercado no es significativo. Sin embargo, al separar las bases de datos puede verse que el estadístico t se incrementa para alcanzar valores significativos a un 90%. En el modelo restringido rural, en tanto, el valor del estadístico t se incrementa hasta alcanzar un nivel de significancia superior al 95%.

En el sector urbano, la significancia del estimador de participación de mercado es muy superior a la detectada en el sector rural y es altamente significativa tanto para el modelo irrestricto como para el restringido, lo que habla de un estimador mucho más robusto para el sector urbano que para el rural.

Nótese que en el sector rural las propietarias y trabajadoras de pequeñas fincas campesinas tienen participación de mercado, a pesar de la marginalidad con la que se integran al mismo. En este caso, el tamaño del lote parecería ser un determinante más importante del nivel de ingreso al que estas mujeres pueden acceder. La situación mixta de estas trabajadoras –propietarias y trabajadoras simultáneamente– está vinculada a la producción de subsistencia y de renta. La producción de subsistencia involucra actividades agrícolas como el cultivo de mandioca y de productos frutihortícolas, a más de una pequeña producción ganadera tanto de carne como de leche. La integración al mercado, por su parte, se da a través de la producción de algodón fundamentalmente y de la oferta de trabajo estacional zafrero. Últimamente surgieron otros cultivos de renta como el sésamo y el *ka’á he’é*, que están comenzando a diversificar esta producción. Sin embargo, esta es aún muy incipiente.

En los años noventa, la crisis local fue acompañada de la irregularidad de los precios del algodón a nivel internacional. Esto hizo que los hogares sufrieran el impacto del retraso de ingresos en el algodón y no pudieran sustituirlo por ingresos producidos por la mano de obra.

Ello da una pauta del escaso aporte del mercado a la economía de las familias rurales. En este caso, las políticas liberalizadoras también generaron escaso impacto en los ingresos de las mujeres.

En el sector urbano, la marginación sufrida por las trabajadoras del sector informal y las empleadas domésticas presenta condiciones de mayor desigualdad con respecto al resto de las trabajadoras. En este caso el mercado es un elemento diferenciador en los niveles de ingreso de las mujeres. El hecho de poder acceder a la “formalidad” otorgada por el mercado, con el capital humano descrito en las variables mincerianas, permite a la mujer una inserción más rentable al mundo del trabajo. Este mercado laboral sufrió transformaciones desde la caída del régimen dictatorial que afectaron tanto su oferta como su demanda. Por el lado de la oferta, el elevado crecimiento poblacional y la también elevada migración del campo a la ciudad generaron excesos de oferta que no pudieron ser cubiertos. Esta oferta ha incrementado sólo marginalmente su calidad a través de los programas educativos implementados. Por el lado de la demanda, la expansión del mercado como institución asignadora de recursos generó una reconversión del sistema empresarial paraguayo. De un número importante de empresas vinculadas a la gestión del Estado en la época previa, comienza a formarse un nuevo grupo de empresas vinculadas al mercado que, sin embargo, fueron impactadas duramente por las crisis económicas del país. Una externalidad en el mercado de trabajo fue, por otro lado, la contratación directa de funcionarios por parte de los entes gubernamentales, que incrementó artificialmente la demanda y generó en un plazo mediano el aumento de los gastos corrientes del gobierno e importantes déficits fiscales de significativo impacto en los resultados económicos paraguayos.

En definitiva, el modelo permite señalar que la liberalización tiene efectos diferenciales en los ingresos de las mujeres, con impactos positivos en la medida en que el acceso de ellas al mercado laboral se produzca en posesión de un factor productivo real. En el caso rural, la propiedad sobre una parcela de tierra permite a la familia en general, y a la mujer en particular, sostener un ingreso sin la condición de que la producción del mismo esté o no integrada al mercado. En el caso considerado, el factor tierra actúa como un colchón a los impactos de las crisis, muchas de estas producto de la liberalización. En el caso urbano, el capital humano parecería ser determinante en la participación de las mujeres en el mercado laboral, y consecuentemente en la obtención de ingresos. Las mujeres más beneficiadas por una apertura liberalizadora son aquellas que cuentan con alguno o varios factores de producción que les permitan incorporarse competitivamente: tierra, capital o trabajo calificado.

El resultado de este proceso, por lo tanto, podría estar contribuyendo a mejorías sustanciales en grupos de mujeres con mayores capacidades educativas y económicas, pero a costa de mayores desigualdades entre ellas. En términos absolutos, esto significa que posiblemente la diferencia entre ganadores/as y perdedores/as no sea positiva, ya que, como resultado de la gran desigualdad del ingreso en Paraguay, ganan las mujeres de mayor nivel socioeconómico, que constituyen una parte mínima de las mujeres, mientras que las mujeres pobres quedan al margen.

El patrón de apertura externa basado en las exportaciones agrícolas y ganaderas en rubros de baja intensidad de mano de obra posiblemente no generó mayores impactos en las mujeres debido a que ellas no se ubicaban laboralmente en dichas ramas. Sin embargo, sería necesario profundizar en este aspecto, ya que la presencia de mujeres en los movimientos migratorios podría estar explicada en parte por la búsqueda de nuevos horizontes laborales, ya sea porque las fincas minifunditarias donde ellas participaban activamente cedieron lugar a los grandes emprendimientos sojeros, o porque esas mismas fincas no pueden hacer frente a la pérdida de poder adquisitivo junto con el incremento del número de miembros en el hogar.

Paraguay es uno de los países que no ha implementado de manera completa los ajustes planteados por el Consenso de Washington, generando un gran número de nuevos puestos de trabajo para mujeres paralelamente a la liberalización económica. Este hecho pudo haber neutralizado el impacto negativo de la liberalización. Sin embargo, las restricciones presupuestarias que enfrenta actualmente el Estado contribuirían a frenar dicha neutralización, por lo que es posible que a partir de ahora se verifiquen resultados más contundentes en este sentido.

En conclusión, los resultados obtenidos indican que la liberalización parece haber afectado positivamente a las mujeres urbanas calificadas, ya que ellas pudieron insertarse competitivamente en las ramas influenciadas de manera directa por la apertura externa. Las conclusiones para el sector rural no son tan claras. Pareciera que hay efectos positivos en aquellas mujeres que cuentan con tierra y la utilizan eficientemente.

Los efectos negativos deberían buscarse a través del análisis de los procesos migratorios. Como ya se señaló, las mujeres fueron protagonistas importantes de tal fenómeno en la década del noventa. Probablemente, una de las causas fue la producción de soja, trigo y algodón –rubros particularmente impulsados por la apertura externa– que modificó el modelo productivo. Este nuevo modelo productivo agrícola –intensivo en tierra y capital (soja y trigo) o con uso de mano de obra masculina, pero insuficiente para satisfacer las necesidades de consu-

mo e inversión de la familia (algodón)– expulsó a las mujeres campesinas a buscar nuevas oportunidades laborales en la ciudad.

LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA: ALGUNAS EVIDENCIAS

El análisis del impacto de las políticas económicas sobre las mujeres tropieza con dificultades importantes por varios motivos, tal como lo señala Gammage (1998). En primer lugar, resulta difícil separar los efectos de las reformas de las condiciones previas que dieron lugar a los cambios. Adicionalmente, las reformas no suelen darse en forma “pura”, por lo que también es necesario separar la influencia convergente de las políticas implementadas en períodos cercanos. En segundo lugar, los efectos de los cambios sociales y económicos no siempre son visibles en el corto plazo: sus manifestaciones tienen retardos que sólo son observables en el largo plazo. Finalmente, la complejidad de las relaciones sociales hace que cualquier transformación tenga múltiples dimensiones, no siempre observables y cuantificables. Esto es particularmente importante desde el enfoque de género, ya que por lo general los aspectos menos estudiados son los relativos a la dinámica familiar, y es allí donde se producen los mecanismos tendientes a equilibrar los desajustes ocurridos en los mercados.

Los estudios realizados para América Latina se han concentrado en los efectos a nivel macro: grado de feminización de la fuerza de trabajo; distribución por sexo del empleo en las ramas, sectores y ocupaciones; distribución del ingreso y brechas salariales. Menor esfuerzo investigativo se ha destinado al estudio de las instituciones que estructuran las relaciones de mercado y la distribución intrafamiliar de los recursos, a los costos de información y transacción, y a los sesgos de género que se generan a partir de las mismas. Los efectos micro reciben actualmente una mayor atención, pero los trabajos aún no permiten formular conclusiones generalizables.

Los análisis sobre el impacto económico de la liberalización económica en las mujeres latinoamericanas no son nuevos. Una línea de investigación que produjo resultados concluyentes ha sido la que se centró en las maquilas, forma de organización que surge a partir de la reestructuración productiva mundial de los años setenta. Dicha reestructuración generó la necesidad de flexibilizar las relaciones laborales para abaratar los costos de producción debido a los altos estándares de competencia internacional. La implantación del sistema de maquilas afectó especialmente a México primero y a Centroamérica después.

Si bien la fuerza de trabajo empleada por esta industria no representa la mayor parte de la fuerza activa total de los países, los recientes

tratados bilaterales y regionales de comercio indican que en este momento la maquila se está desarrollando a ritmo acelerado y que está jugando un papel cada vez más relevante en el mercado del trabajo. Las mujeres fueron y continúan siendo protagonistas importantes de este proceso, ya que constituyen la mayor proporción de la mano de obra empleada.

El término maquila hace alusión a una industria caracterizada por el ensamble de piezas en que intervienen redes de empresas que desarrollan distintas fases del proceso de producción y que se ubican en diferentes países. Esta modalidad de producción se desarrolla a través del contrato directo a trabajadores y trabajadoras que se ubican en un taller propiedad de la empresa. Sin embargo, también existe la modalidad de la subcontratación, mediante la cual se pone en contacto la demanda (contratistas) con la oferta (subcontratistas). Los contratistas son todos los fabricantes que requieren en su línea de producción partes o piezas elaboradas y servicios prestados por otras empresas o personas que trabajan por cuenta propia. Los subcontratistas pueden ser pequeñas o medianas empresas que, por su tamaño y especialización, se encuentran en capacidad de producir determinados volúmenes de las partes, piezas o servicios requeridos por otras, o también personas que trabajan en su casa a destajo. Esta segunda opción es particularmente funcional para las mujeres casadas y con hijos que no pueden desvincularse enteramente de las responsabilidades familiares y domésticas.

La modalidad más difundida en Latinoamérica es la tradicional, y ha demandado una gran cantidad de empleo no calificado, mayoritariamente femenino y joven, por lo que en la mayoría de los países responde a las necesidades de diversos grupos de mujeres: jóvenes desempleadas cuyo destino probable era el trabajo doméstico, mujeres pobres que deben salir al mercado laboral presionadas por la necesidad de sumar ingresos al hogar, mujeres jefas de hogar. En este contexto, las maquilas dan respuesta a una determinada oferta de trabajo, que en algunos casos es valorada como una situación mejor que la del trabajo doméstico.

La mayor proporción de mujeres en la industria maquiladora no sólo responde al contexto económico de los hogares, sino también a concepciones relativas a las características “naturales” y aprendidas de las mujeres para realizar estas labores. La industria textil y de confecciones constituye un ejemplo de ello. La costura es un ámbito conocido por ellas y se espera, por tanto, mayor productividad. Por otro lado, se valoran las características relativas al detallismo, minuciosidad, docilidad y atención de las mujeres, que se combinan con su fácil adaptación a un trabajo meticuloso, monótono y repetitivo.

La demanda de trabajo no calificado se concretaba fácilmente en las décadas anteriores, con una gran cantidad de mujeres sin educa-

ción que debieron salir a buscar trabajo. Actualmente, debido a que las mujeres han incrementado sus credenciales educativas paralelamente a un aumento de su oferta de mano de obra en un contexto de recesión económica, los estudios realizados al respecto muestran una subvaloración de la educación en este tipo de empleos, existiendo en cargos similares mujeres con diferentes niveles educativos y similares salarios. El trabajo realizado por Alvarenga (2001) para El Salvador muestra que el nivel educativo promedio de los/as trabajadores/as de la maquila es relativamente mayor que el promedio nacional; sin embargo, los salarios promedio pagados se ubican por debajo del salario mínimo mensual de la industria manufacturera. La creciente oferta de trabajo más calificada en los sectores urbanos, junto con el incumplimiento de las normas establecidas por parte de las maquilas, contribuyen a disminuir los niveles de ingreso. Por lo tanto, se puede señalar que el nivel de instrucción no es referencia importante en la definición de las remuneraciones.

Otro factor que favorece el establecimiento de este tipo de empresas es la debilidad institucional de los países para hacer cumplir las normas laborales. En el incumplimiento de estas normas se basa gran parte de su competitividad. Dicha debilidad se traduce en el pago menor al salario mínimo vigente, el trabajo sin el acceso a la seguridad social obligatoria, la carga horaria mayor que la establecida por ley y sin el pago correspondiente, y el incumplimiento de las normas de salubridad.

Un parte importante de los trabajos realizados sobre las características del empleo en el sector hace referencia a la calidad del mismo. En general, la literatura económica da cuenta de la precariedad en la que se desenvuelven estos empleos. Las remuneraciones son, por lo general, más bajas que en el resto del sector secundario de la economía. Esta discriminación salarial se ve como una ventaja para las mujeres, ya que, al ser menos “costosas”, tienen mayores oportunidades en esta industria.

Los resultados de los estudios realizados sobre las maquilas pueden sintetizarse de la siguiente manera.

- A pesar de que el ingreso de las mujeres a las maquilas se ha dado en un contexto de cambio tecnológico, ellas continúan ubicadas en las operaciones descalificadas, repetitivas y rutinarias, con oportunidades diferentes a las de los hombres en materia de promoción. Aun con la innovación tecnológica en las empresas, se sigue dando una división por género del trabajo al destinar los puestos de mayor calificación para los hombres. Debido a la segregación laboral y a la discriminación salarial existentes en el mercado –a las que las maquilas no escapan–, es posible se-

ñalar que en este ámbito se recrean y mantienen las condiciones desiguales entre hombres y mujeres.

- La existencia de largas jornadas laborales, superiores a las normas legales nacionales e internacionales que contemplan un promedio de 40 horas semanales. Estas no siempre son remuneradas, con el argumento del no-cumplimiento de las normas de producción. Y cuando lo son, la empresa no cumple con las disposiciones legales vigentes al respecto. En algunos casos se señalan tiempos de descanso, de comida y de uso de los sanitarios muy reducidos.
- Las maquiladoras registran altas tasas de rotación de su personal, ya que los contratos de trabajo tienen una duración de un año o menos, o en muchos casos no existen. Las empresas prefieren flexibilizar las relaciones de trabajo, deshacerse de las personas propensas a organizarse así como de las mujeres embarazadas y evadir el pago de prestaciones sociales, el costo derivado de la licencia por maternidad y otros beneficios sociales. Debido a que las maquilas no incurren en costos de aprendizaje, no tienen incentivos para mantener la estabilidad de sus empleados/as.
- En general, las investigaciones al respecto señalan la baja cobertura de los servicios de seguridad social en las maquilas. Los tipos de relación contractual (temporal, a destajo, por producto) o la inexistencia de la misma, la debilidad estatal para hacer cumplir la ley y la escasa organización sindical contribuyen al incumplimiento de las normas en este sentido. El ambiente de trabajo en las maquilas ha sido sujeto de numerosos estudios y quejas presentadas ante organismos nacionales e internacionales. Los problemas de salud detectados van desde alergias y enfermedades broncopulmonares derivadas de la mala ventilación y la existencia de residuos provenientes de los procesos industriales, hasta intoxicaciones graves y malformaciones en los/as hijos/as de las mujeres trabajadoras. Los lugares de trabajo tampoco reúnen condiciones adecuadas: instalaciones deficitarias y ausencia de medios de protección, entre otros.
- Las largas horas de trabajo, la precariedad de las relaciones contractuales (sin contrato, contratos anuales), el perfil socio-demográfico de las mujeres (jóvenes sin experiencia y/o jefas de hogar) y las prácticas empresariales fuera de la ley impiden la organización de los/as trabajadores/as en estas empresas, más aún si la modalidad de trabajo es a domicilio. Según información de la OIT, para 1999, en la región centroamericana existía

un total de 881 empresas maquiladoras, de las cuales solamente 57 tenían presencia sindical (incluyendo algunos sindicatos que se encuentran en acefalía). De dichos sindicatos, 28 se ubican en Honduras, 10 en Nicaragua, 4 en El Salvador y 15 en Costa Rica (aunque todos en acefalía), mientras que en Guatemala no se encuentra ni un solo sindicato. El sindicalismo en la maquila de Centroamérica (exceptuando a Honduras) no logra reunir ni siquiera al 0,5% de la población trabajadora de estas fábricas. Si se restan los sindicatos que se encuentran acéfalos –y que por tanto no operan en las empresas–, la suma se reduce a 42 sindicatos activos en las 881 empresas existentes. En materia de contratación colectiva, con excepción de Honduras, no existían contratos vigentes en ningún país centroamericano.

El estudio de Abrego (2004) sintetiza de este modo las características del empleo en la maquila en relación con los derechos laborales.

- Protección de las inversiones en detrimento de la protección de los derechos laborales de las mujeres trabajadoras: los avances en materia laboral se han dado principalmente para generar condiciones favorables a la inversión extranjera e instalación de nuevos emprendimientos; sin embargo, no se ha avanzado en llenar los vacíos jurídicos que significan las nuevas modalidades de inserción internacional de los países.
- El crecimiento de la productividad y el empuje de la maquila en la década del noventa no han significado un mejoramiento de los niveles de vida de las trabajadoras: a pesar del sostenido incremento de la productividad y competitividad del sector, los ingresos de las trabajadoras no se incrementaron significativamente.
- La existencia de prácticas violatorias de derechos laborales y su relación con la violación de otros derechos humanos.
- La estrategia de generación de empleo a través de los incentivos a la inversión maquilera favorece el acceso de ingresos para las mujeres, pero afecta otros derechos vitales como la seguridad social, la estabilidad laboral, etcétera.

Un hecho que debería llamar la atención es la pérdida relativa del peso de las mujeres en la maquila mexicana (Cos-Montiel y Rosado, 2002), que en la década del ochenta dio un impulso al empleo femenino. El fenómeno de la desfeminización fue más acelerado en las actividades de mejor nivel de remuneración, con lo que las mujeres no sólo están perdiendo puestos de trabajo, sino que también podría estar dándose un

incremento en las brechas salariales, ya que el ingreso de los hombres se produce en los puestos mejor rentados. La hipótesis de los autores apunta a la existencia de consideraciones de género en la selección de los hombres, más que a determinantes educativos. La percepción de que los hombres son los principales proveedores en el hogar sigue vigente en los empleadores.

El caso mexicano resulta particularmente interesante, debido al mayor lapso posible de estudio. En efecto, luego de veinte años de apertura económica, ya es posible ver cambios estructurales en la economía de este país. La pobreza y la desigualdad se incrementaron, con efectos importantes en las mujeres, quienes debieron convertirse en trabajadoras remuneradas, a la vez que el Estado reducía la cobertura de servicios sociales vinculada al cuidado de niños/as y enfermos/as.

Adicionalmente a los estudios realizados, tendientes a conocer el impacto de las maquilas en el empleo de las mujeres y en las relaciones de género, en los últimos años va surgiendo como un tema relevante el efecto de los procesos de liberalización económica y de integración regional en otros ámbitos económicos. Sin embargo, cabe señalar que en el primer caso (instalación de maquilas), el fenómeno ya lleva tres décadas, mientras que en el segundo (liberalización y apertura) apenas ha pasado una. Esto implica problemas importantes en términos de definición de causalidades, relaciones de dependencia y variables de estudio relevantes, además del hecho de que los fenómenos económicos o sociales pueden no manifestarse en el corto o mediano plazo.

A pesar de esta última restricción, en el marco del trabajo de la Red Internacional de Género y Comercio, se realizaron una serie de estudios (Azar, 2004; Espino, 2002) que buscaron integrar las cuestiones de género al análisis de las políticas y programas comerciales y de liberalización. Estos estudios incluyeron países como Brasil, Chile, Colombia, Argentina, México y Uruguay. Una primera aproximación en este sentido se dio a partir de los cambios en el mercado laboral ocurridos en el lapso de la apertura económica. No obstante, es necesario señalar que no todas las transformaciones del mercado de trabajo pueden ser atribuidas a la relación con el exterior. Otros factores vinculados con la oferta y demanda internas, con factores institucionales o transformaciones sociodemográficas inciden en la relación mercado laboral-sector externo.

Estos estudios constituyen una primera aproximación al análisis del impacto diferenciado por género de la apertura comercial. Como se señaló, el corto tiempo que lleva este proceso, sumado a la falta de datos desagregados por sexo –derivada en parte de la concepción neutral del género en la economía– y a la gran heterogeneidad productiva de los países analizados, no permitió obtener resultados concluyentes generalizables a todos.

En Brasil, las mujeres brasileñas incrementaron su participación económica durante el proceso de reforma y reestructuración económica (desregulación, liberalización, privatización, entre otros) ocurrido en los años noventa, pero en el marco de una flexibilización y precarización del empleo (Castillo y Guedes, 2002).

El proceso brasileño fue un caso típico de la existencia de “ganadores” y “perdedores” en la apertura comercial. Las ganancias de productividad y eficiencia en algunos sectores de la economía fueron contrarrestadas por las pérdidas derivadas de la mayor competitividad de las importaciones y del desempleo. No fue posible obtener evidencias contundentes sobre la situación de las mujeres en este “intercambio”; no obstante, es posible señalar que se observa una creciente masculinización de sectores típicamente femeninos, caracterizados por la precariedad del empleo. Esta ventaja comparativa “perversa” (Azar, 2004; Castillo y Guedes, 2002) disminuye la calidad del empleo de los hombres, ya que ellos pasan a ocupar empleos que antes tenían las mujeres. Ellas han empezado a ocupar puestos de trabajo tradicionalmente masculinos, pero esta tendencia es más lenta que la anterior. La industria se está insertando en cadenas productivas con características similares a las de las maquilas: ocupaciones rutinarias y repetitivas, precarias y con contratos temporales. La segregación ocupacional está presente, ya que los cargos más calificados en la punta de la cadena productiva favorecen al empleo masculino.

El efecto del cambio tecnológico y de la educación se vislumbra en la industria brasileña, ya que las empresas de punta en la cadena productiva y que demandan una mayor calificación de la mano de obra, así como un perfil dinámico y polivalente, concentran a trabajadores masculinos, mientras que las trabajadoras se concentran en las fases de la cadena productiva basada en la lógica taylorista/fordista. Castillo y Guedes (2002), en virtud de estos hallazgos, desmienten la idea de que las nuevas tecnologías contribuirán a disminuir las desigualdades de género.

La inserción internacional de Argentina, basada en el procesamiento de recursos naturales, expandió la industria alimenticia y permitió una mayor participación laboral de las mujeres allí, pero, en contrapartida, la rama de confecciones sufrió los efectos de la apertura y expulsó a buena parte de las mujeres que allí trabajaban. La evidencia muestra cambios por sexo y rama en la calidad del empleo medido en términos del registro de la fuerza de trabajo en el sistema de seguridad social. Como en el caso brasileño, no es posible llegar a una conclusión global del efecto neto de este movimiento.

El caso uruguayo es diferente a los otros dos, ya que la apertura no impulsó al sector industrial sino al de servicios, donde las mujeres tienen una gran participación económica. Las pérdidas de empleo fe-

menino en el sector industrial fueron relativamente importantes, mientras que la creación de nuevos puestos en el sector terciario no fue tan dinámica como para contrarrestar dichas pérdidas. La precariedad del empleo femenino se redujo en los servicios vinculados al sector externo, aunque aumentó en los orientados al mercado interno. Los estudios señalan la necesidad de considerar el hecho de que en este proceso existen numerosas variables que podrían estar afectando –como el mejoramiento del nivel educativo de las mujeres y los cambios tecnológicos ocurridos en la década– y no sólo el proceso de apertura al exterior.

Por su lado, Chile registra un gran incremento de la oferta de trabajo femenina, pero sin cambios sustanciales en su rol subordinado, ya que este incremento se dio en empleos precarios, peor remunerados y en el marco de actividades “femeninas”. Trautmann (2002: 38-39) concluye que, en el caso chileno, la liberalización económica no contribuyó a debilitar el modelo patriarcal, sino que “persiste la subordinación de la mujer y la escasa valoración del trabajo productivo, y son los valores que se identifican con lo masculino, la agresividad, lo racional, lo productivo los que deben esgrimirse para triunfar en esta competencia entre desiguales”.

Colombia, al igual que los demás países de América Latina, muestra un incremento de la participación económica femenina, ubicando a las mujeres mayoritariamente en el sector terciario e informal. Si embargo, las ramas y ocupaciones en las que las mujeres aumentaron su participación no están vinculadas al sector externo, sino más bien al mercado interno. La investigación realizada por Buitrago Ramírez et al. (2003) muestra que en Colombia, más que en otros países, resulta difícil aislar el efecto de las políticas económicas dada la diversidad de los cambios, tanto en hombres como en mujeres, y la heterogeneidad de los resultados en el empleo y el desempleo, en la calidad de los puestos de trabajo (informalidad) y en la influencia del incremento de los niveles educativos en el mercado laboral.

Estas investigaciones encontraron que en las remuneraciones se produjeron avances en términos de equidad de género, “incluso en las [ramas] de bienes, donde el empleo femenino recibió los peores impactos” (Azar, 2004: 34). Tal resultado puede estar vinculado, en parte, al paralelo incremento del nivel educativo de las mujeres registrado en la región, lo que a su vez mejoró las calificaciones generales para el empleo, redundando en un incremento relativo de sus ingresos. Si esto fue lo que ocurrió, se estaría frente a un fenómeno diferente al encontrado en los estudios particulares sobre la maquila en México y Centroamérica, en los que las mujeres con mayor educación se insertan con el mismo nivel de ingreso que las demás. Sin embargo, no debe olvidarse el proceso de precarización del empleo masculino en varios de estos

países, que pudo haber disminuido sus salarios y con ello perjudicando al otro lado de la ecuación.

La agricultura resultó particularmente afectada por los cambios derivados de la liberalización económica en América Latina, al ser un sector de uso intensivo de mano de obra y, por lo tanto, con posibles ventajas competitivas en el mercado internacional. Varios países expandieron la producción de bienes primarios transables y algunos lograron integrarse activamente al mercado de bienes no tradicionales. En Chile, el sector moderno productor de fruta aumentó la demanda de trabajo agrícola y las mujeres que tradicionalmente estaban ausentes en ese ámbito se integraron con remuneración, pero en empleos estacionales (primavera y verano). Si bien los salarios ganados por las mujeres en este tipo de empleo son superiores al promedio general de los de los hombres, el empleo estacional y la inseguridad de su ingreso, así como el gran impacto que tienen sobre ellas el estado civil y la existencia de hijos, las ubica en un contexto de alta precariedad (Jarvis y Vera-Toscano, 2004).

Las estimaciones realizadas en el marco de la investigación señalan que el incremento de las exportaciones de frutas contribuyó a aumentar las oportunidades de empleo y de ingreso de las mujeres rurales, así como su capacidad de negociación en el hogar. A pesar de los pocos meses de trabajo, alrededor del 25% del ingreso de los hogares es aportado por ellas.

En contraste con este resultado, el impulso exportador en Uruguay –centrado en la producción ganadera– expulsó a mujeres del sector rural hacia las ciudades en busca de oportunidades laborales. No obstante, paralelamente al creciente deterioro de los ingresos, se verifica un incremento relativo de la oferta de trabajo femenina en el sector rural (Chiappe, 2002).

Además del efecto sobre el empleo, algunos estudios abordan la posible relación entre la liberalización económica y las brechas de ingreso. Si bien la teoría neoclásica señala los altos costos de la discriminación (Becker, 1971), así como el papel efectivo del incremento de las credenciales educativas en la eliminación de las disparidades de ingreso (World Bank, 2001), los obstáculos que presentan las mujeres para integrarse al mercado laboral determinan la concentración de ellas en las actividades peor remuneradas (sector informal), explicando una parte de la brecha. Por otro lado, generalmente ellas se encuentran en ocupaciones o ramas caracterizadas por una gran atomización de las actividades (empleo a destajo, en la casa), lo que no permite la organización y defensa de sus derechos y capacidad de negociación. Finalmente, las mujeres pueden presentar menor disponibilidad para la actualización laboral debido a sus responsabilidades en el hogar, por lo que podrían

perder productividad a medida que pasan los años, por no contar con capacitación continua. En general, los estudios realizados al respecto señalan que la liberalización no ha influido en la disminución de las brechas de ingreso, y en algunos casos las ha aumentado (Artecona y Cunningham, 2002; Oostendorp, 2004).

En el ámbito macro, quedan vacíos en el conocimiento de las mujeres latinoamericanas. A pesar de que el acceso a los recursos aparece en las mujeres como determinante en su capacidad para integrarse al mundo laboral, un aspecto que no ha sido abordado es el relativo a la liberalización y reforma financiera y su impacto sobre el acceso de las mujeres al crédito y al mercado laboral financiero. Las características económicas y laborales de las mujeres influyen en las posibilidades que tienen de acceder a recursos financieros. Su inserción laboral en el sector informal, escasa dotación de medios prendables (herramientas de trabajo) o hipotecables (vivienda, negocios), marcos regulatorios patriarcales (exigencia de permiso o firma del marido para la concesión de un crédito) y menor disponibilidad de tiempo para obtener información y realizar gestiones disminuyen las opciones laborales más productivas y exitosas.

Como se señaló anteriormente, los avances en el nivel micro han sido escasos. Dos estudios realizados –uno en Chile y otro en Ecuador– revelan que, si bien la apertura amplió las oportunidades de empleo, no generó transformaciones estructurales en las relaciones de género al interior de los hogares. En Chile, la investigación referida anteriormente (Jarvis y Vera-Toscano, 2004) deja deducir que, a pesar de que las mujeres se hayan incorporado al trabajo remunerado agrícola y hayan percibido un ingreso, el hecho de ser este un empleo temporal hace que durante los meses de trabajo deban acumular numerosas horas diarias de trabajo: las derivadas del empleo remunerado y las destinadas a las tareas familiares y domésticas. Durante el resto del año ellas dedican la mayor parte de su tiempo al trabajo familiar, por lo que esta modalidad de acceso al empleo no supone presiones al interior de la familia para flexibilizar los roles de género.

En el caso de Ecuador, el acceso de las mujeres a la producción y comercialización de flores para el exterior parece haber impactado en la redistribución del tiempo destinado a las labores domésticas y familiares. Ellas trabajan (remunerada y no remuneradamente) alrededor del 25% más que los hombres, proporción menor que la encontrada en el resto de las familias del lugar. Es decir, las mujeres que se incorporaron a este empleo pudieron redistribuir en parte sus responsabilidades familiares con su pareja. La brecha de ingreso entre hombres y mujeres en el mercado de flores es menor; inclusive, hay mujeres que logran ganar más que los hombres, lo que les brinda mayores oportunidades de delegar trabajo doméstico o familiar (Newman, 2001). Este resultado

es coherente con el postulado neoclásico (Becker, 1965; 1981) de los costos de oportunidad y el incentivo a trabajar y reemplazar tiempo en el hogar por tiempo de empleo remunerado. El hogar decide quiénes y cuánto trabajarán los miembros, comparando el costo de salir a trabajar con las remuneraciones potenciales.

Como se puede advertir, el conocimiento del impacto de la liberalización económica en las mujeres está avanzando. Las diversidades nacionales en términos de inserción económica, condiciones iniciales, estructura productiva y derechos de propiedad determinan efectos también diferenciados en las mujeres.

La liberalización dinamizó sectores económicos y generó nuevas oportunidades laborales para ellas, coincidentemente con un incremento de la oferta de mano de obra femenina derivado de la caída en el ingreso real de los hogares en ese mismo período y de un aumento del nivel educativo de las mujeres. La agricultura de exportación en la mayoría de los países benefició a las mujeres campesinas, mientras que las manufacturas y las nuevas formas de organización industrial dieron lugar a un aumento de la demanda de trabajo en modalidades de tiempo parcial (a destajo, a domicilio) y en las maquilas a las mujeres del sector urbano. No obstante, cabe señalar que una parte de la migración femenina del campo a la ciudad estuvo influenciada por las expectativas de obtener un medio de vida en estas actividades.

El acceso a esas oportunidades dependió, en parte, de la edad, estado civil, número de hijos, educación y entrenamiento. En este sentido, el trabajo en algunas actividades presenta patrones comunes, como el de la maquila, en el que existe una alta participación de mujeres jóvenes, con escaso nivel educativo. En las modalidades de trabajo parcial, en el hogar o a destajo, las mujeres casadas o unidas y con hijos tienen una presencia importante.

Otros determinantes de las oportunidades están dados por el marco jurídico e institucional y por el sistema de derechos de propiedad. Las nuevas normas impactaron en el establecimiento de firmas o formas de producción y en los incentivos a impulsar ramas y ocupaciones. Las mujeres se beneficiaron principalmente en aquellas actividades intensivas en mano de obra, ya que su acceso a la tierra y al capital es restringido.

La apertura económica, además de expandir las exportaciones, generó actividades relacionadas con el comercio y los servicios y, en menor intensidad, con la industrialización. El procesamiento de parte de la producción y la expansión de las actividades vinculadas con el comercio exterior, como fletes, transporte, comunicaciones, despachos, etc., generaron nuevos puestos de trabajo para las mujeres.

Paralelamente a este efecto positivo en un grupo de mujeres, otras se han visto afectadas negativamente. La pérdida de competitividad de

la producción interna frente a las importaciones cerró mercados, destruyendo empleos femeninos. La expansión de la producción ganadera de exportación expulsó a parte de las mujeres que trabajaban en dicha rama y el menor peso del Estado –empleador importante de mujeres–, generado por reducción del gasto público y privatizaciones, derivó en el cierre de puestos de trabajos femeninos.

El saldo neto en términos de empleo parece ser positivo para las mujeres, así como las consecuencias en su autonomía económica. El acceso a un ingreso permite “renegociar” el contrato matrimonial, aumentando su capacidad de decisión al interior del hogar. La evidencia empírica muestra que el aporte de las mujeres a la familia disminuye la probabilidad de ser pobre y mejora las condiciones de habitabilidad de la vivienda, ya que ellas tienen incentivos mayores que los hombres para invertir en la misma (Elson y McGee, 1995; Cortés, 1997).

No obstante estos resultados positivos, es importante analizar las condiciones en las que trabajan las mujeres y en qué medida el trabajo remunerado posibilitó flexibilizar los roles de género en el hogar. La evidencia existente no permite realizar afirmaciones concluyentes en ninguno de los dos aspectos. Por un lado, parecería que existe una tendencia a la disminución de la segregación ocupacional, tanto porque las mujeres han accedido a ocupaciones “masculinas” como porque los hombres comienzan a incorporarse a las actividades tradicionalmente “femeninas”, con lo cual se observa un proceso de precarización del empleo masculino en algunos países. De todos modos, la calidad del empleo femenino no muestra una mejoría relevante. La competitividad de algunas ramas se ha basado justamente en los bajos niveles de salario pagados a las mujeres, en la extensión de la jornada laboral y la disminución de los costos laborales en seguridad social, vacaciones, permisos de maternidad e infraestructura industrial, ya que una parte de la producción se realiza en el hogar o en recintos precarios (sin ventilación, iluminación adecuada ni servicios sanitarios, etcétera). Otras actividades son temporales (exportación de productos frutihortícolas o flores), lo que tampoco permite seguridad en el ingreso. Tampoco existe evidencia importante que posibilite señalar un impacto relevante de la liberalización en la disminución de las brechas en el ingreso entre hombres y mujeres.

En general, la imposibilidad de llegar a un conocimiento profundo de esta temática se relaciona con las características del empleo femenino. La gran informalización existente derivada de la liberalización de los mercados laborales y del nuevo marco institucional necesario para incrementar la competitividad externa invisibiliza detalles importantes, que sólo pueden ser captados a través de estudios particulares, con escasa capacidad comparativa entre países. Por lo

tanto, aun cuando dichos trabajos existan, la tarea de buscar patrones comunes sigue siendo compleja.

El impacto a nivel micro ha sido poco estudiado, en parte debido a la inexistencia de encuestas de uso del tiempo en los países. Como ya se señaló, un efecto del acceso de las mujeres al empleo y al ingreso –derivado o no de la liberalización económica– ha sido mejorar su poder de negociación en el hogar. Sin embargo, es necesario profundizar en las dinámicas internas. Esta autonomía económica, ¿implica mayor conflictividad y, por tanto, violencia intrafamiliar? ¿Cuántas horas de trabajo (remunerado o no) acumulan las mujeres diariamente? ¿Asumieron los hombres mayores responsabilidades en el hogar? ¿Se produjeron cambios en el consumo y la inversión familiar? ¿Qué efectos se verifican sobre la salud física y mental de las mujeres? ¿Las condiciones laborales permiten destinar tiempo a la capacitación y entrenamiento permanentes?