

Silvia Berger*

GLOBALIZACIÓN, EXCLUSIÓN E INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

LA GLOBALIZACIÓN es uno de esos conceptos que se ponen de moda y se los responsabiliza ya sea de todos los males o de todas las virtudes. En este trabajo se procura indagar sobre el impacto diferencial de la globalización en los distintos países y áreas geográficas, y el rol que desempeñan las relaciones de género en áreas geográficas con diferentes tipos de inserción en el mercado mundial¹.

A partir de los años cincuenta (posguerra), se impulsa la liberalización del comercio entre los países más avanzados² (que se había restringido drásticamente como consecuencia, primero, de la Gran De-

* Licenciada en Economía Política por la Universidad de Buenos Aires. Asesora del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina. Especialista en Género. Docente en cursos de posgrado y miembro de la Asociación Internacional para la Economía Feminista (IAFFE), FLACSO-Argentina.

1 La información de las distintas regiones del mundo representa a más del 90% del mismo, ya que no se consideran Medio Oriente ni África del Norte. En América Latina no se trabaja con los países del Caribe.

2 Hace unos 40 ó 50 años, la media de impuestos sobre importaciones era del 45%. Hoy se ha reducido a casi un 4% (Joeques, 1997). También se eliminan los cupos de importación y se reducen los impuestos y los aranceles entre los países suscriptores del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) de 1948.

presión y las políticas aplicadas en ese momento, y luego la guerra) y en la década del setenta, la liberalización de los flujos de capitales³, que es acompañada por la progresiva reducción de las barreras al comercio en los países de menor desarrollo relativo y por una tendencia a la desregulación de los mercados, incluido el laboral, en la mayoría de los países. Esto determina un rápido crecimiento del comercio (significativamente mayor que el de la producción) y de los flujos internacionales de capital, incluidos los relacionados con la inversión extranjera directa⁴.

En cierto sentido, se trata de una vuelta al modelo de desarrollo hacia fuera, dominante desde fines del siglo XIX hasta la Gran Depresión (década del treinta).

Las dos etapas de aceleración de la globalización difieren. La expansión capitalista del siglo XIX y principios del XX se basó en flujos complementarios de comercio entre países abastecedores de materias primas y alimentos y países abastecedores de manufacturas, mientras que la actual se sustenta en un comercio de manufacturas intra-ramas y el mismo es controlado en gran medida por las empresas transnacionales.

La transformación en la división internacional del trabajo es resultado, en buena medida, de la transferencia⁵ de gran parte de la producción industrial trabajo-intensiva (textil, juguetes, confección) o de las fases más trabajo-intensivas de otras actividades, como la electrónica, desde los países industrializados hacia países de salarios bajos, con escasas regulaciones laborales y productivas y con una abundante oferta de fuerza de trabajo barata. Se desplazan así a la periferia procesos productivos estandarizados y repetitivos, muy costosos de mecanizar. Los agentes de este nuevo modelo de inversión directa extranjera son las empresas transnacionales y sus redes asociadas, que difunden las relaciones capitalistas por todo el mundo, imponen las orientaciones del cambio tecnológico y organizativo y condicionan las políticas económicas de los gobiernos.

La fragmentación y relocalización del proceso industrial permite a las empresas multinacionales beneficiarse de la existencia de

3 Esto se produce luego del abandono de la convertibilidad del dólar por el oro al inicio de la década, la abolición de los tipos de cambio fijos, la rápida expansión del mercado de eurodólares y la canalización de los petrodólares por los bancos privados.

4 El crecimiento de esta es impulsado por la liberalización y reducción de los costos del transporte, de las comunicaciones y del procesamiento de datos, que posibilita a las empresas llevar a cabo las distintas etapas del proceso de producción en diferentes países.

5 Esta transferencia fue posibilitada por la reducción de las barreras naturales (costo del transporte, de las comunicaciones, del acceso a la información, etc.) y arancelarias al comercio internacional.

mano de obra barata, ya sea creando nuevas filiales en la periferia, o bien subcontratando a medianas y pequeñas empresas informales⁶, a menudo ya existentes. Por lo tanto, los procesos de “deslocalización” y de mejora de la competitividad suelen generar empleos de menor calidad que el empleo industrial que desaparece en los países del centro. Los nuevos puestos de trabajo son poco calificados, escasamente “formalizados” y sin una aplicación intensiva de los avances tecnológicos y los parámetros organizativos propios de las sociedades más avanzadas (Tezanos, 2001). Frecuentemente, el potencial dinamizador de la “localización” en la periferia es mínimo, puesto que se trata de enclaves que no mantienen vínculos con las economías de los países del centro. Son las empresas madre, situadas en el centro, las que comercializan los productos y mantienen un control absoluto sobre el mercado (Parella Rubio, 2003) y sobre las etapas esenciales de los procesos productivos. Esto explica las muy encontradas opiniones sobre los efectos de la globalización, que no han estado ligadas a una aceleración del crecimiento ni en el centro, ni en la periferia tomada en su conjunto. En esta última existe una notoria polarización del crecimiento entre países ganadores en la nueva fase y países perdedores y la misma está relacionada en gran medida con la existencia de procesos periféricos de crecimiento que, aunque orientados hacia el mercado mundial, son esencialmente procesos de industrialización “a través” de las exportaciones y que están o han estado fuertemente dirigidos por el Estado. Es el caso de Corea y Taiwán, donde el peso de la inversión extranjera directa es limitado; e incluso en China, el peso de la inversión extranjera directa de los países centrales representa sólo el 25% de la inversión extranjera directa total, estando el resto constituido por capitales de la diáspora china o el reciclado de capitales fugados de China.

Hasta ahora nos hemos referido a las características de la globalización sobre el comercio de mercancías. No obstante, a su vez, el intercambio de servicios aumenta y se estabiliza en los últimos años. Es evidente que, en términos de empleo, el sector servicios⁷ es importante en casi todas las economías, en especial para las mujeres. Tradicionalmente, los servicios han tenido que ser producidos en el

6 Los procesos de flexibilización y precarización del mercado de trabajo, así como la desregulación de la actividad económica en los países del centro, se enmarcan dentro de la tendencia de reducción de costos (Benería, 2003; Castells, 1997).

7 Comprende una gran gama de actividades, desde el servicio doméstico en los hogares y el comercio minorista hasta la administración estatal, la provisión de servicios de salud y educación, el procesamiento de información o servicios comerciales legales, contables y administrativos.

mismo lugar y en el mismo momento en que se consumen. Actualmente, las innovaciones que se producen en el campo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) posibilitan que los servicios intensivos en información puedan descomponerse en sus elementos constitutivos y comercializarse de la misma forma en que se ha podido hacer desde siempre con los bienes. Esto permite emplazar la producción de servicios en lugares alejados de los países de origen de las empresas.

Es así que la creciente fragmentación, especialización y comercialización de las actividades de servicios está alumbrando una nueva división mundial del trabajo, que puede ser tan importante como el giro mundial que se produjo en las décadas del setenta y el ochenta en la producción y el comercio de manufacturas⁸. Esto es particularmente importante porque a menudo los servicios requieren trabajo más calificado que la producción de mercancías. Pero sólo el futuro indicará si su distribución espacial en la periferia será menos concentrada que la exportación de mercancías y si el impacto de la apertura y de las exportaciones de servicios sobre el empleo será significativamente distinto al que ha tenido la apertura del comercio de mercancías y la exportación de manufacturas.

REGIONES GANADORAS Y REGIONES PERDEDORAS

El rasgo central del impacto de la globalización en los países periféricos han sido los efectos agudamente diferentes ejercidos sobre las distintas regiones en función del comercio mundial. La apertura comercial crea ganadores y perdedores, y esto tiene efectos múltiples, entre otras cosas sobre los ingresos del trabajo de varones y mujeres, la distribución del ingreso de los hogares, etc. Lo que se intentará es indagar las relaciones entre los distintos procesos económicos y sociales y la situación de género.

En todas las economías ha aumentado el grado de apertura y, por tanto, el peso del empleo relacionado con el comercio exterior. Sin embargo, estas apreciaciones generales aportan poco. El rasgo característico de este período ha sido la trayectoria marcadamente diferente seguida por las distintas regiones.

⁸ Ver UNCTAD en <www.unctad.org/Templates/Webflyer.asp?docID=5436&intItemID=2807&lang=3>.

Cuadro 1

Relación del Producto Bruto per cápita del mundo, la periferia* y la periferia (excluyendo a China), con respecto al Producto Bruto per cápita del centro (en paridad de poder de compra** en dólares de 2000)

Año	1980	2004
Mundo	20,5	22,2
Centro (economías desarrolladas)	100,0	100,0
Periferia	10,1	15,3
Periferia (excluyendo a China)	8,3	8,1

Fuente: Elaboración propia con base en WDI Online, 2007, The World Bank Group, en <<http://devdata.worldbank.org/dataonline>>.

* La periferia comprende a todos los países que no tienen un sistema industrial integrado (Arceo, 2004).

** PPP (*Purchasing Power Parity* o paridad de poder de compra) es un factor de conversión que muestra la relación de precios, en determinada moneda, de los mismos bienes y servicios en diferentes países. Permite una comparación inter-espacial que mide las diferencias en el nivel de precios relativos entre países, para un mismo período de tiempo.

Evidentemente, en el Cuadro 1, vemos que el 85% de la población mundial (que vive en la periferia) tiene alrededor del 10% del producto per cápita anual de las economías desarrolladas –comparando iguales poderes adquisitivos–. La evolución entre 1980 y 1994 de esta relación ha mejorado levemente sólo si incluimos a China en la periferia.

La teoría neoliberal plantea que la evolución del producto está íntimamente relacionada con el crecimiento de las exportaciones. Si observamos lo que acontece en las distintas regiones del mundo, podemos observar que la relación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto (elasticidad) presenta marcadas diferencias.

Cuadro 2

El mundo y sus regiones. Producto per cápita de 2005. Crecimiento anual 1986-2005 del producto per cápita, el Producto Interno Bruto y las exportaciones totales (en % y dólares de 2000)

Región	Producto per cápita 2005	Tasa de crecimiento anual 1986-2005		
		Producto per cápita (%)	Producto Interno Bruto (%)	Exportaciones totales (%)
Mundo	5.647	1,5	3,0	6,5
Economías industrializadasⁱ	28.779	1,9	2,7	5,4
Asia Orientalⁱⁱ	2.016	7,0	8,2	12,9
Asia Meridionalⁱⁱⁱ	566	3,7	5,7	10,2
Asia Sudoriental^{iv}	1.148	3,8	5,5	9,4
Economías en Transición^v	2.470	4,6	4,4	8,7
África Subsahariana^{vi}	569	0,3	2,9	4,2
América Latina y el Caribe	4.044	1,0	2,6	7,1

Fuente: Elaboración propia con base en WDI Online, 2007, The World Bank Group, en <<http://devdata.worldbank.org/dataonline>>.

i Comprende Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos.

ii Comprende China, República de Corea , Hong Kong (China,) Macao y Mongolia.

iii Comprende Afganistán, Bangladesh , Bután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.

iv Comprende Samoa Americana, Camboya, Fiji, Kiribati, República Democrática Popular de Laos, Malasia, Islas Marshall, Estados Federados de Micronesia, Myanmar, Islas Marianas del Norte, Palau, Papúa Nueva Guinea, Filipinas, Samoa, Islas Salomón, Tailandia, Timor-Leste, Tonga, Vanuatu y Vietnam.

v Comprende Albania, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Georgia, Hungría, Kazajstán, República de Kirguistán, Letonia, Lituania, Macedonia (Antigua República Yugoslava), Moldavia, Polonia, Rumania, Federación de Rusia, Serbia y Montenegro, República Eslovaca, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán (países de Europa Central y Oriental y la CEI).

vi Comprende Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Cabo Verde, República Centroafricana, Chad, Comores, República Democrática del Congo, República del Congo, Costa de Marfil, Guinea Ecuatorial, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Malí, Mauritania, Mauricio, Mayotte, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sudán, Suazilandia, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

Cuadro 3

América Latina. Producto per cápita y tasas de crecimiento anual 1986-2005 del Producto per cápita, del Producto Bruto y de las Exportaciones totales (en % y dólares de 2000)

Subregión	Producto per cápita 2005	Tasa de crecimiento anual período 1986-2005 (en %)		
		Producto per cápita	Producto Interno Bruto	Exportaciones totales
México y América Centralⁱ	5.019	1,3	3,0	8,4
Comunidad Andinaⁱⁱ	2.660	0,6	2,5	3,7
Chile	5.721	4,4	6,0	8,9
MERCOSURⁱⁱⁱ	4.323	0,7	2,2	7,8

Fuente: Elaboración propia con base en WDI Online, 2007, World Bank Group, en <<http://devdata.worldbank.org/dataonline>>.

i Comprende México, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

ii Comprende Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

iii Comprende Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Si se observa en los cuadros 2 y 3, el crecimiento del producto per cápita como parámetro para definir el éxito o el fracaso de una región del mundo frente a las políticas neoliberales de la globalización, aparecen claramente las siguientes regiones, incluso con crecimientos superiores al de las economías desarrolladas: Asia Oriental, Asia Meridional, Asia Sudoriental, economías en transición, Chile.

Las tres primeras regiones tienen muy bajo ingreso per cápita, población rural muy importante (entre el 60 y el 70% en 2005), empleo agrícola entre el 47 y el 51%, y han experimentado un alto crecimiento de las exportaciones de manufacturas en el marco de un proceso de industrialización acelerado, especialmente en los casos de Corea, Taiwán y China.

El caso de la economía en transición de Europa Central y Oriental está marcado por su fuerte desplome al comienzo de los noventa y su rápida integración en la esfera comercial de la Unión Europea.

Tanto en los casos de Asia como en el de las economías en transición se está frente a un proceso de profundización de la división del trabajo internacional en la manufactura, en el que se realizan algunas de las partes del proceso productivo, generalmente las que requieren una mayor proporción de mano de obra. El desarrollo de estas producciones está a cargo de las filiales de las empresas transnacionales, como también de empresas locales. Específicamente en el caso de Corea, Taiwán y China, se han aplicado muy activas políticas estatales de apoyo a la industrialización y al desarrollo tecnológico.

En las economías en transición, el incremento de las exportaciones industriales se realiza, en buena medida, sobre la base de una buena estructura industrial existente.

El caso de Chile es totalmente distinto. Se trata de un país de reducidas dimensiones cuyo crecimiento se apoya en la exportación de productos primarios y en alguna medida de manufactura derivada de los mismos.

El rápido crecimiento de las exportaciones no en todos los casos ha estado ligado a un fuerte crecimiento del producto. En México, la expansión de la maquila ha sido simultánea con un cierto estancamiento de la anterior estructura industrial y el escaso valor agregado por la actividad ha generado reducidos efectos multiplicadores.

En el MERCOSUR han aumentado las exportaciones primarias y se han abierto las economías, pero esta apertura ha llevado a un fuerte proceso de primarización en el caso argentino hasta 2003, y en menor medida un proceso similar se observa en Brasil. Puesto que las exportaciones primarias tienen un reducido efecto multiplicador sobre el conjunto de la economía, el resultado ha sido un lento crecimiento con elevados niveles de desempleo y, especialmente en el caso argentino, un agudo descenso en los salarios (50% del sueldo medio del año 1974).

En la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el aumento de las exportaciones tradicionales ha sido sustancialmente más bajo que en el MERCOSUR, aunque el crecimiento del producto fue ligeramente superior dado que, por el menor desarrollo relativo de esta región, no ha habido un significativo proceso de desindustrialización.

África Subsahariana es otro caso de crecimiento relativamente lento de las exportaciones, apertura de la economía y lento crecimiento del producto en un contexto de abandono tras la apertura, de los proyectos de industrialización de la región y limitadas capacidades dada la ausencia de infraestructura e incluso en muchos países la escasa densidad de la población para insertarse en las redes de exportación manufacturera de las transnacionales.

¿QUÉ SUCEDE EN ESTE CONTEXTO MUNDIAL CON LAS RELACIONES DE GÉNERO?

Las consecuencias de la integración económica mundial son complejas. La mayor integración de los países a la economía global produce efectos sociales mediante la organización y funcionamiento del mercado de trabajo, que determina la cantidad y calidad de los empleos y las remuneraciones laborales. El empleo constituye el vínculo más importante entre desarrollo económico y desarrollo social, porque es la principal fuente de ingreso de los hogares. Se ha avanzado mucho en la participación de las mujeres en el mercado de trabajo

remunerado, especialmente urbano, en los últimos treinta años. A partir de los años setenta, el incremento de la participación femenina en la fuerza de trabajo en América Latina fue importante. Esta tendencia, aunque no universalmente observada, subraya las mejores oportunidades que la globalización brindó a las mujeres en términos de empleo, aunque este estuvo acompañado en algunas regiones por la caída de sus salarios reales.

Se han utilizado dos grupos de argumentos económicos acerca del efecto de la globalización sobre las mujeres. Uno crítico y otro medianamente optimista.

Desde el punto de vista crítico, la globalización tiene consecuencias negativas para las mujeres, ya que les otorga pocas oportunidades de acceso a “buenos” empleos; discriminación salarial; definiciones sociales de tareas “típicamente femeninas”, o sea, aquellas que expanden y reproducen el rol doméstico tradicional (servicio doméstico y servicios personales: secretarías, maestras y enfermeras); y concentración del empleo femenino en esas ocupaciones o trabajo en el sector exportador que requiere muy escasa calificación. Las empresas multinacionales demandan para la producción *off shore* trabajo barato y flexible. Las mujeres permanecen excluidas de los trabajos más estables y bien remunerados en la industria (Sassen, 1998: Cap. 6). Otros autores plantean que la eliminación de las barreras a las inversiones transnacionales, lejos de empoderar a las mujeres, les trajo malos empleos, en producciones *off shore*, donde están sujetas a discriminación y acoso sexual. Más aún, las empresas extranjeras se convierten en una traba para las mujeres que quieren desarrollar microempresas (Sforza, 1999). Algunas mujeres pueden beneficiarse de estos nuevos empleos, pero su trabajo es muy duro, con bajos salarios, malas condiciones de trabajo, supresión de sindicatos y pocas oportunidades de progreso.

Por otra parte, el ajuste estructural y las políticas liberales que acompañaron a la globalización fueron particularmente dañinos para las mujeres. Estos llevaron a recortes en los empleos del sector público, donde trabajaban en especial las mujeres, y también a recortes en los programas sociales que beneficiaban a las mismas y les permitían organizarse para trabajar. Las privatizaciones, la desregulación de los mercados y la reestructuración económica contribuyeron a establecer condiciones para la expansión de las actividades informales y condiciones precarias de trabajo en muchos países (Kudva y Benería, 2007). Más aún, en un contexto muy volátil, por ejemplo en la crisis asiática, las mujeres fueron las primeras en ser despedidas (Singh y Zammit, 2000). Otro argumento es que el desarrollo industrial causa daños al medio ambiente que desproporcionadamente degradan la vida de las mujeres del Tercer Mundo. Las mujeres sufren la mayor parte de los

problemas ecológicos porque ellas son las responsables principales del bienestar de la familia.

La posición alternativa al enfoque crítico toma en cuenta que las ventajas económicas otorgan una mayor capacidad de negociación a las mujeres en una era de globalización. La primera ventaja surge del empleo no doméstico, dada la mayor apertura económica, que llevó a una masiva incorporación de las mujeres al mercado de trabajo extrahogareño. Las multinacionales pueden ofrecer mejores empleos a las mujeres. De acuerdo a Saskia Sassen (1998), por un lado, las mujeres constituyen una clase invisible y desempoderada. Por otro, el acceso a sueldos y salarios (aunque sean bajos), la creciente feminización de la oferta de empleos y de las oportunidades ocupacionales modificaron, aunque sea en parte, la jerarquía de género en la que ellas se encuentran.

Muchas analistas señalan que la mejora en las posibilidades de empleo puede ser alienante e insalubre y no necesariamente muy empoderante. Sin embargo, uno de los principales lugares en los cuales se benefician es el hogar. Sassen cita investigaciones que muestran que, con ingresos propios regulares, las mujeres ganan autonomía e independencia. Ganan más control sobre los presupuestos y otras decisiones domésticas y mayor influencia para pedir que los hombres cooperen en las tareas del hogar. A medida que los hogares se vuelven más dependientes del ingreso de la cónyuge, mejora su poder y su estatus. Hay otro resultado importante a partir del asalariamiento de las mujeres y es la mayor participación en la esfera pública y su posible surgimiento como actores públicos.

A partir de estos dos enfoques alternativos, analizaremos algunos aspectos de las consecuencias de género de la integración económica mundial.

La participación femenina en la ocupación industrial en el mundo prácticamente se mantuvo. Pasó del 17,4 al 17,2% en los últimos diez años (Cuadro 4). Sin embargo, se observan importantes diferencias según las características de las regiones, ganadoras o perdedoras.

La industria exportadora descansa en buena medida en sistemas de producción flexibles⁹, que encuentran en el trabajo de las mujeres una oferta adecuada que acepta contratos temporarios, ocupaciones *part time* y relaciones de trabajo inestables. Estas condiciones son la base de los bajos costos de producción de los mercados globales.

⁹ Para profundizar en los modelos de flexibilización de la fuerza de trabajo, ver Yañez (2004b).

Cuadro 4
Participación del empleo femenino en el sector industrial, 1996 y 2006 (en %)

Región	Porcentaje de mujeres en el empleo del sector industrial	
	1996	2006
Mundo	17,4	17,2
Economías industrializadas	16,8	12,4
Asia Oriental	24,0	24,7
Asia Meridional	12,0	17,7
Asia Sudoriental	13,7	15,4
Economías en transición	22,1	19,7
África Subsahariana	5,8	5,5
América Latina	14,5	14,3

Fuente: OIT (2007).

La manifestación más visible del tipo de desarrollo industrial exportador privilegiado por los gobiernos de los países de la periferia son las zonas francas de exportación¹⁰, al interior de las cuales las empresas se benefician de ventajas fiscales, créditos y concesiones en materia de tarifas. Estas industrias de exportación constituyen uno de los eslabones importantes del proceso de globalización y, según un estudio común de la Organización Internacional del Trabajo y el Centro de Naciones Unidas sobre Corporaciones Transnacionales (OIT/UNCTC) realizado en 1988, la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo de estas industrias variaba, entre el 60 y el 80% en Corea del Sur, Filipinas, Mauricio, México y Singapur, y entre el 80 y el 90% en Barbados, India, Indonesia, Jamaica, Malasia, Sri Lanka y Túnez (OIT/UNCTC, 1988).

El trabajo a domicilio, lejos de disminuir por efecto de la globalización, ha aumentado, pues permite adaptar la producción a las fluctuaciones del mercado y no requiere inversión de capital. En América Latina crece en la industria del calzado, textil y vestuario, pero también está presente en actividades dinámicas orientadas a la exportación, como la manipulación de alimentos, pesca y electrónica. Los sistemas de remuneración por unidad de pieza, que predominan en el trabajo a domicilio, no garantizan remuneraciones adecuadas a la cantidad de horas trabajadas y obligan a recurrir, por los plazos muy ajustados, a la fuerza de trabajo de todos los miembros de la familia, incluidos los niños. Por otra parte, “la flexibilidad de la jornada de trabajo presenta

¹⁰ Según Granados (2005), existen más de 200 zonas libres o francas en América Latina y el Caribe, que incluyen a las zonas francas de exportación, de acuerdo al Comité de Zonas Francas de las Américas.

fuertes ‘rigideces’ que no dan espacio para adaptarlas a las necesidades reproductivas, tanto las de cuidado de la familia y de la propia salud, como las de formación laboral y personal” (Todaro, 2004). Es importante recordar que los trabajadores a domicilio tienden a caer fuera de los esquemas de protección social convencionales debido a la naturaleza informal de su trabajo. A pesar de las dificultades para obtener información, la OIT ha sugerido que el número de trabajadoras domiciliarias está subiendo en todo el mundo y mucho de este crecimiento es el resultado del establecimiento de sistemas de producción transnacionales, que impulsan la expansión de este grupo de trabajadores en la economía global.

En el período 1996-2006, en regiones como Asia Oriental, Meridional y Sudoriental, con ingresos per cápita que van de 500 a 2 mil dólares, de economías semiindustrializadas y facilitadas por el comercio y la liberalización de las inversiones, se observa que la demanda de fuerza laboral femenina se dirige a industrias “móviles”¹¹ y la de los hombres a industrias “no transables inmóviles”, tales como la minería, construcción, electricidad, gas y agua (este último sector muy relacionado con servicios públicos regulados).

En América Latina se produce el aumento de las exportaciones manufactureras y un crecimiento de la tasa de participación femenina en desmedro de la participación de los hombres. De todos modos, la tasa de participación femenina en el área urbana fue un 30% menor, aproximadamente, que la proporción de hombres en la misma condición¹².

Al mismo tiempo, una de las características del proceso de globalización es la creciente capacidad de las empresas para responder a mayores costos y regulaciones, desplazando la producción a otros países con mayores tasas “potenciales” de ganancias. En la medida en que las empresas se hacen más “móviles” y tienen acceso a trabajadores “sustitutos”, sus demandas se vuelven más elásticas. El resultado de esta asimetría es un crecimiento del poder de negociación del capital frente a los trabajadores tanto en materia de salarios como de condiciones de trabajo. Dada la segregación de las tareas y las ocupaciones, el mayor poder de negociación del capital se traduce en diferentes

11 Industrias móviles son aquellas en las que los costos hundidos, incluyendo los costos de la capacitación, son limitados y la entrada y salida de las empresas en la producción es fácil. Tienden a ser empresas manufactureras, trabajo-intensivas y también de servicios, como servicios financieros y el turismo (Seguino, 2006; Seguino y Grown, 2006).

12 En América Latina, sólo el 33,4% del total de trabajadores en el sector informal estaban amparados por alguna protección en salud y/o pensiones; los más desprotegidos de este sector son los trabajadores del servicio doméstico, cuya tasa de cobertura fue de sólo 5%.

efectos por género¹³. Este proceso puede observarse en las economías desarrolladas (de acuerdo con nuestras estimaciones, en este período disminuyó un 1,6% anual la ocupación femenina en la industria) así como en algunas economías de Asia Oriental tales como Taiwán y Hong Kong (Kucera y Milberg, 2000; Berik, 2000).

De acuerdo al mecanismo señalado anteriormente, la “feminización” observada en los países orientados hacia la exportación puede ser reversible si se adoptan técnicas que requieren mas trabajo calificado o mayor mecanización (Çagatay y Osler, 1995; Benería, 1995). Las mujeres son minoritarias en la “maquila” de alta tecnología de Costa Rica y en las llamadas “maquilas de segunda y tercera generación”¹⁴ situadas en el norte de México (Benería, 2003; Yépez del Castillo, 2004; Joeques, 1999). No resulta claro por qué las mujeres no pueden acceder masivamente también en industrias intensivas a tareas calificadas. Una hipótesis puede ser que las empresas prefieran invertir en la formación de trabajadores varones en lugar de mujeres pues tienen la certeza de que un hombre “como principal proveedor del hogar” no ha de abandonar sus tareas para asumir sólo las responsabilidades domésticas. Las mujeres desplazadas de la industria en los países asiáticos encontraron empleos en los servicios (Mehra y Gammage, 1999).

Pero si la expansión del comercio ha estado impulsada por los cambios en las relaciones de género derivadas de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo en condiciones inequitativas, el carácter asumido por esta incorporación no es independiente de la desregulación de los mercados de trabajo que ha acompañado el movimiento global hacia una economía liberal de mercado (Standing, 1999).

No obstante, la evidencia sugiere que, en alguna medida, en el sector manufacturero el rápido crecimiento de la capacidad de exportación ha sido beneficioso para algunas mujeres. Se indica al respecto que las nuevas oportunidades de trabajo han garantizado su acceso a una mayor autonomía, y mejoras en el poder de negociación de sus intereses y los de su familia frente a circunstancias adversas. Pero constituyen, en el mejor de los casos, según la precisa definición de Naila Kabeer (2000), *weak winners*. El grupo de población que ha encontrado mayor “empleabilidad” a raíz de la liberalización comercial y financiera es el de las mujeres jóvenes, que constituyen la mano de

13 Esto es coherente con lo que planteaba Joeques (1999), en el sentido de que a medida que aumenta el grado de complejidad de la producción industrial se ocupan menos mujeres.

14 Carrillo (2001) clasifica a la industria maquiladora mexicana en tres categorías: las maquilas de primera generación, basadas en la intensificación del trabajo manual y las formas del sistema taylorista; aquellas de segunda generación, basadas en la racionalización del trabajo; y las de tercera generación, basadas en las competencias técnicas intensivas.

obra ampliamente predominante en las exportaciones industriales, los servicios y la horticultura. Sin embargo, otros grupos de mujeres (mayores, sin educación) no se han beneficiado. Y aunque entre los hombres existen también ganadores y perdedores, el efecto diferencial no es tan grande.

El sector servicios, por producir bienes no transables, está dirigido fundamentalmente a atender el mercado interno. Es de señalar la importante participación de las ocupadas en los “servicios” en América Latina, al igual que en las economías industrializadas. No obstante, las condiciones de ocupación difieren diametralmente en ambas regiones. En América Latina, el sector informal representa en el año 2005 alrededor del 48,5% del total de ocupados, y en el caso de las mujeres es mayor, es de 51,4% (OIT, 2006). En este sector se encuentra el servicio doméstico a los hogares, que es un proveedor muy importante de empleo para las mujeres (29%). Es decir, tres de cada diez mujeres en empleos del sector informal se hallan aquí.

Los sectores que se expanden son los que demandan una importante formación educativa. Existen fuertes evidencias de que en el procesamiento de la información, en los segmentos de *data entry*, se demanda exclusivamente trabajo femenino. Los proveedores de tarjetas de crédito, los servicios de correo, las líneas aéreas y los ferrocarriles contratan frecuentemente el procesamiento de la información en países donde se pagan menores salarios. Hay centros para estas tareas en el Caribe, el Sudeste Asiático y la India, y en ellos la proporción de mujeres es por lo menos igual a la existente en el sector exportador manufacturero. La relación laboral en estas tareas es inestable y estacional, dependiendo fuertemente de las subas y bajas de la demanda internacional. Por lo tanto, el proceso de globalización en los servicios no mejora las oportunidades de empleo de las mujeres con poca educación formal, que provienen de familias de bajos recursos.

La información sobre la situación de género en la agricultura varía con el tipo de explotación agrícola y con la región. Como una muy amplia generalización, es posible afirmar que en Asia y América Latina las mujeres tienen pocos derechos en el sistema agrícola. En África, el sistema de género es más complejo y las mujeres tienen algún derecho al uso de la tierra. En algunas regiones está surgiendo un nuevo tipo de producción basada en productos hortícolas no convencionales de alto valor, que abre interesantes perspectivas desde un punto de vista de género (es el caso de Chile).

Las mujeres expulsadas del campo por falta de tierras o por la reestructuración agrícola, que tenían sólo la alternativa de la migración hacia las ciudades en busca del empleo domés-

tico, encuentran ahora alternativas en el trabajo temporal en la agricultura de exportación. La existencia de alternativas ha mejorado inclusive las condiciones de trabajo en el empleo doméstico (Todaro, 2000).

Sin embargo, en general, la expansión del comercio ha operado contra las pequeñas propiedades rurales, donde abundan las mujeres que trabajan por su cuenta y que tienen más dificultades que los varones para acceder a los mercados internacionales.

La liberalización del comercio mundial también ha conducido a un aumento sin precedente del número de trabajadores migrantes¹⁵, entre los cuales las mujeres representan una porción cada vez mayor. Estas consiguen empleo más fácilmente que los varones y se convierten en trabajadoras domésticas y/o cuidadoras de día, pero al precio de dejar a veces, en su país de origen, sus niños al cuidado de los padres o hermanas mayores u otros miembros de la familia. Migrantes de Filipinas, Sri Lanka, México, Ecuador, Perú u otros países latinoamericanos han estado trabajando en Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, así como en Hong Kong y Medio Oriente. Esto se ha dado en llamar la “feminización de la supervivencia”. El monto de las remesas monetarias que envían los y las migrantes a sus países de origen tuvo un crecimiento exponencial. En América Latina, en el año 2003, las remesas representaron un valor superior a la suma de la inversión extranjera directa más la ayuda para el desarrollo juntas, y en muchos países constituyen el elemento principal para reducir la pobreza.

La globalización también facilita la vinculación con las redes internacionales de prostitución y servicios relacionados, aunque es difícil encontrar datos ciertos al respecto. Además, el fenómeno creciente de la prostitución infantil de niños y niñas se convierte en una preocupación importante.

BRECHA DE SALARIOS POR GÉNERO

El crecimiento de las economías del Sudeste Asiático ha sido impresionante. La tasa media de crecimiento del producto per cápita de la región fue más del triple que la de América Latina durante los años ochenta. Muchos autores han señalado que el bajo costo del trabajo de las mujeres (en relación con el masculino) contribuye al éxito de estas economías, bajando los costos laborales de los bienes exportables (Seguino, 1997). Berik et al. (2004) estudiaron Taiwán y Corea del Sur entre los años 1980

¹⁵ Actualmente en el mundo hay 175 millones de migrantes, es decir que una de cada tres personas que trabajan es migrante.

y 1996¹⁶. Ambos países tienen en este período una estructura industrial y política estable, siendo Taiwán el más competitivo y orientado al mercado. La industria y las exportaciones se dirigen en ambos hacia productos tecnológicos más sofisticados, mientras que las industrias trabajo-intensivas con menor calificación se desplazan al exterior. Al mismo tiempo, los logros educacionales de las mujeres mejoran considerablemente. Sin embargo, algunas tendencias difieren en estas dos economías.

Taiwán se abrió crecientemente al comercio. Las exportaciones pasaron de representar un 48% del PIB a principios de los ochenta hasta casi un 90%, mientras que la relación de comercio de Corea cayó continuamente desde el 56% en 1985 hasta un 45% en 1993, subiendo recién con la crisis financiera del año 1997, debido a la caída del PIB. Tanto en Taiwán como en Corea, el crecimiento de la competencia internacional en las industrias concentradas está asociado a una ampliación de la brecha de género, es decir al crecimiento de la diferencia entre los salarios de varones y mujeres. A mayor competencia internacional, mayor brecha salarial en ambos países.

En el caso de Taiwán (según los autores), a la luz de la reestructuración en las industrias trabajo-intensivas orientadas a la exportación (textiles, confecciones e industrias eléctricas y electrónicas), se producen despidos y desindustrialización acompañada por la expansión de la inversión extranjera directa en China Continental y en otros países del Sudeste Asiático en las mismas industrias. Mayores importaciones pueden estar asociadas a mayores despidos de mujeres y mayores presiones para la reducción del salario de las mujeres, en un medio que ofrece poca protección para los trabajadores/as. Este proceso no fue sólo resultado del crecimiento de importaciones de bienes trabajo-intensivos, sino también de los estímulos del gobierno a las empresas para efectuar mejoras tecnológicas. Los sectores más exitosos en mejoras tecnológicas y en lograr nuevos mercados exportadores son también aquellos que ocupan básicamente varones y pagan sueldos desproporcionadamente altos. Las trabajadoras mujeres aparecen entonces soportando en proporción desmedida los costos de la mayor exposición al comercio internacional.

En contraste, en el caso coreano, la disminución de la apertura comercial combinada con su estructura industrial menos competitiva internacionalmente está asociada con una reducción gradual de la brecha salarial de la manufactura y una disminución de la discriminación salarial contra las mujeres en las industrias concentradas en el período bajo análisis. Este resultado es consistente con los argumentos de Seguino (2000a), ya que en Corea la relativa falta de movilidad del capital de los

16 El estudio originalmente fue hecho para el período 1980-1998, pero para eliminar distorsiones como resultado de la "crisis financiera asiática" se trabajó hasta 1996.

sectores orientados a la exportación, que no están en general controlados por empresas transnacionales, y las políticas gubernamentales para apoyar los esfuerzos de mejoras tecnológicas de las grandes empresas en estos sectores pueden haber beneficiado inadvertidamente a las mujeres.

Busse y Spielman (2005) exploraron la articulación entre los flujos del comercio internacional y la equidad de género en 92 países, desarrollados y en desarrollo. Se centraron en las ventajas comparativas en productos manufacturados trabajo-intensivos. El resultado es robusto en cuanto a que los países con mayor desigualdad de salarios entre hombres y mujeres pueden sacar partido de su ventaja comparativa en la producción de “*commodities* trabajo-intensivas”, frente a otros países con una dotación de factores similar pero con menores diferencias de salarios por sexo. Es decir, que la brecha salarial de género está positivamente correlacionada con ventajas comparativas en este tipo de productos.

Estos resultados coinciden con los de Seguino (1997; 2000b), que mostró que las diferencias de salarios por sexo pueden estimular el aumento de las exportaciones en países semiindustrializados exportadores. Sin embargo, Seguino está preocupada por entender si las relaciones de género a nivel micro (que influyen en los costos laborales de las industrias exportadoras) han tenido a nivel macro efectos sobre las tasas de crecimiento económico. Su interrogante es, en definitiva, ¿cómo las relaciones de género pueden afectar el crecimiento económico? La hipótesis de Seguino (2000b) consiste en que si las mujeres se concentran en industrias que producen bienes con alta elasticidad precio, esta práctica puede tener implicancias para los patrones de comercio y el desarrollo económico.

Sin embargo, que haya bajos salarios que promuevan las exportaciones puede no ser suficiente para promover el crecimiento económico. Dada la segregación en el trabajo en industrias exportadoras donde la elasticidad precio de la demanda es alta, la acumulación de capital puede ser estimulada por una caída en los salarios relativos de las mujeres (un ensanchamiento de la brecha de salarios). Para ello, la autora trabajó con una muestra de veinte países semiindustrializados en el período 1975-1995. Investigó entonces los efectos de los bajos salarios relativos de las mujeres sobre las exportaciones, el cambio tecnológico y la productividad, por un lado, y sobre la inversión, por otro. El resultado muestra que hay una correlación positiva entre inequidad de género y crecimiento “en y entre” los países. Las diferencias de salarios por sexo en un país incentivan las exportaciones de bienes trabajo-intensivos, y dan lugar al crecimiento del producto (Seguino, 2000b). Los bajos salarios femeninos han promovido la inversión y las exportaciones bajando los costos laborales unitarios, permitiendo acumular las divisas para comprar capital y bienes intermedios que mejoran la productividad y aumentan el crecimiento económico.

Los bajos salarios favorecen el crecimiento, pero este se da con deterioro de los términos de intercambio y freno al nivel de salarios o deterioro de los mismos en los países de más altos salarios, puesto que a medida que avanza el proceso de industrialización se elevan los salarios y el capital tiende a trasladarse a países de menores costos.

COMERCIO, CRECIMIENTO Y EQUIDAD

El descenso de la pobreza global se debe fundamentalmente al rápido crecimiento económico en Asia. En especial, las zonas de Asia Oriental y Sudoriental han registrado descensos espectaculares del nivel de pobreza, y el crecimiento acelerado de la India permite también incorporar a Asia Meridional a este grupo.

Cuadro 5

Proporción del consumo nacional que corresponde al quintil más pobre de la población, 1990 y 2004 (en %)

Región	1990	2004
Periferia	4,6	3,9
Asia Oriental	7,1	4,5
Asia Meridional	7,2	6,7
Asia Sudoriental	6,2	6,1
Economías en transición	8,3	7,8
África Subsahariana	3,4	3,4
América Latina	2,8	2,7

Fuente: Naciones Unidas (2007).

Los beneficios del crecimiento económico se han distribuido además de manera desigual en la periferia. Entre 1990 y 2004, la proporción del consumo nacional que corresponde a la quinta parte más pobre de la población disminuyó del 4,6 al 3,9%. La creciente desigualdad de ingresos y consumo resulta especialmente preocupante en Asia Oriental, ya que en esta zona la proporción de consumo de los más pobres descendió del 7,1 al 4,5% durante el período 1990-2004. A pesar de ello, las desigualdades más evidentes siguen registrándose en América Latina y el Caribe¹⁷ y en el África Subsahariana, donde el 20% de la población más pobre consume únicamente un 2,7 y 3,4% respectivamente del total del consumo nacional.

17 De acuerdo a la información de CEPAL (2007) en 1980, en América Latina, el 40,5% de la población es pobre (y 18,6% es indigente); en 1990 aumenta a 48,3% (y la indigencia a 22,5%); recién en el año 2005 se alcanza una cifra inferior a la de 1980: de 39,8% (indigencia 15,4%) y en 2006 disminuyó al 36,5% (con un 13,4% de indigencia). De todas maneras, en el año 2006 el volumen de población pobre es de 194 millones.

REFLEXIONES FINALES

Los efectos de globalización en el empleo y en los salarios implican una tendencia hacia una mayor inclusión de las mujeres en la economía remunerada, pero bajo condiciones de explotación relacionadas con la competencia intensa entre los países por su tajada en el mercado de exportaciones intensivas en mano de obra.

No es de sorprender que haya pruebas de que el crecimiento de las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra, así como el crecimiento económico, han sido más rápidos en aquellos países que tienen las diferencias salariales por sexo más amplias. Es especialmente significativo que aun en algunas de las economías asiáticas de crecimiento más rápido, las diferencias salariales, sólo explicadas por la discriminación –a igualdad de tareas y calificación– no se hayan reducido. En efecto, parte del éxito de los “tigres” de Asia Oriental puede atribuirse a ese tipo de diferencias. Así, los beneficios obtenidos por el incremento del acceso de la mujer al trabajo remunerado se reducen por la inseguridad de ese tipo de empleos y por la baja capacidad de negociación que tienen las mujeres para exigir salarios más altos y condiciones de trabajo mejores en los empleos a los que quedan confinadas.

Mientras que algunas mujeres pueden gozar de un mayor poder de negociación en el hogar, como resultado de la mejora de su estatus como asalariadas, para otras ello no se traduce en una ventaja para renegociar la distribución de labores y recursos en el hogar. Este es un tema que amerita ser examinado a partir de los estudios de “usos del tiempo” que se están efectuando en distintos países e incluso regiones del planeta.

En un mundo donde se están enfatizando la ciudadanía, los derechos políticos, el empoderamiento y la democracia, se desarrollan la precariedad, la pobreza y la falta de poder. La globalización se caracteriza por la “movilidad del capital” y la “inmovilidad de la mano de obra”, lo que impide la existencia de una tendencia a la igualación mundial de los ingresos del trabajo. Los trabajadores compiten, sin embargo, indirectamente mediante la incidencia de sus salarios sobre los costos. Esto supone, por una parte, una tendencia al estancamiento de los salarios en el centro y evoluciones muy diferentes de los salarios en la periferia según el dinamismo de la demanda de trabajo en cada país, la existencia o no de amplias reservas de trabajo rural y el grado de organización de los trabajadores/as. Pero además, la competencia agudizada entre los países de la periferia tiende a frenar el aumento de los salarios y a profundizar, como se ha visto, en ciertas situaciones, la brecha salarial de género (como es el caso de Taiwán).

En los países asiáticos “ganadores”, las inequidades de género permanecieron y parecen difíciles de desaparecer sin la intervención estatal en los mercados. Coincidimos con Seguino y Grown (2006) en

el sentido de que resulta necesaria la aplicación de regulaciones a los movimientos de capital y un reordenamiento y expansión del rol del Estado en las inversiones en infraestructura, sostén para crear un marco adecuado al aumento de la investigación y desarrollo, la capacitación –en especial de la fuerza de trabajo femenina– y la provisión de una red de seguridad social. Pero probablemente ello será insuficiente (y a menudo imposible) si además no se facilita, mediante la flexibilización de las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) –por ejemplo, en relación a la inversión extranjera y la revisión, en algunos casos, de los topes a los aranceles–, la instrumentación de políticas de industrialización y ampliación de los mercados internos.

BIBLIOGRAFÍA

- Amsden, Alice H. 1989 *Asia's next giant: South Korea and late industrialization* (Nueva York: Oxford University Press).
- Arceo, E. 2004 “La crisis del modelo neoliberal en Argentina I y II” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 207.
- Benería, L. 1995 “Toward a greater integration of gender in economics” en *World Development*, Vol. 23, N° 11.
- Benería, L. 2003 *Gender. Development and globalization: economics as if people mattered* (Nueva York: Routledge).
- Berger, S. 2001 “Ajuste estructural en la Argentina. Cambios regionales y de género en el empleo y los ingresos”, VI Seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores en Globalización y Territorio, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina, 2 al 4 de mayo.
- Berger, S. 2005 “Globalización y género en los países periféricos” en *Desafiando fronteras: género y economía* (Santiago de Chile: CEM) N° 4.
- Berik, G. 2000 “Mature export-led growth and gender wage inequality in Taiwan” en *Feminist Economics*, Vol. 6, N° 3.
- Berik, G.; Rodgers, Y. y Zveglic, J. 2004 “International trade and gender wage discrimination: evidence from East Asia” en *Review of Development Economics*, Vol. 8, N°2.
- Busse, M. y Spielman, C. 2005 “Gender inequality and trade”, Discussion Paper N° 308, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA), Hamburg Institute of International Economics.

- Çagatay, N. y Ertürk, K. 2004 "Gender and globalization: a macroeconomic perspective", Working Paper N° 19, ILO Policy Integration Department, World Commission on the Social Dimension of Globalization, Ginebra.
- Çagatay, N. y Ozler, S. 1995 "Feminization of the labor force. The effects of long term development and structural adjustment" en *World Development*, Vol. 23, N° 11.
- Çagatay, N. 2001 "Gender, poverty and trade", United Nations Development Programme. En <www.undp.org/poverty/docs/pov_tradegenderpoverty_doc.pdf>.
- Carrillo, J. 2001 "Maquiladoras de exportación y la formación de empresas mexicanas exitosas" en Dussel Peters, E. (coord.) *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México* (México DF: Jus/CEPAL/Canacintra).
- Castells, Manuel 1997 *La era de la información. Economía, sociedad y cultura* (Madrid: Alianza) Vol. 1.
- CEPAL 2007 *Panorama Social de América Latina 2007* (CEPAL) LC/G.2351-P/E.
- Chen, Fen-ling 2001 *Working women and State policies in Taiwan* (Nueva York: Palgrave).
- Chiu, Su-fen 1993 *Politics of protective labor policy-making: a case study of the Labor Standards Law in Taiwan* (Wisconsin: University of Wisconsin-Madison).
- Delgado Wise, R. y Márquez Covarrubias, H. 2006 "La migración mexicana hacia Estados Unidos a la luz de la integración económica regional: nuevo dinamismo y paradojas" en *Revista Theomai*, N° 14.
- Elson, D. 1998 "The political, the economic and the domestic" en *The New Political Economy*, Vol. 3, N° 2.
- Granados, J. 2005 "Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: sus desafíos en un mundo globalizado" en *Integración y Comercio* (INTAL) N° 23.
- Gray, M.; Kittilson, M. y Sandholtz, W. 2006 "Women and globalization: a study of 180 countries, 1975-2000" en *International Organization*, Vol. 60, N° 2.
- Grown, C.; Elson, D. y Çagatay, N. 2000 "Introduction: growth, trade, finance and gender inequality" en *World Development*, Vol. 28, N° 7.

- Joekes, S. 1997 "El comercio y la globalización de la economía mundial desde una perspectiva de género" en *Boletín WIDE* (Universidad de Sussex).
- Joekes, S. 1999 "A gender analytical perspective on trade and sustainable development", Pre-UNCTAD X Expert Workshop on Trade, Sustainable Development and Gender.
- Kabeer, N. 2000 "The power to choose: Bangladeshi women and labour market" en *Decisions in London and Dhaka* (Londres: Verso).
- Kucera, D. y Milberg, W. 2000 "Gender segregation and gender bias in manufacturing trade expansion" en *World Development*, Vol 28 , N° 7.
- Kudva, N. y Benería L. (eds.) 2007 *Rethinking informalization. Poverty, precarious jobs and social protection* (Cornell University Press).
- Mehra, R. y Gammage, S. 1999 "Trends, countertrends, and gaps in women's employment" en *World Development*, Vol. 27, N° 3.
- Naciones Unidas 2007 *Objetivos de Desarrollo del Milenio*, (Nueva York).
En <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2007/UNSD_MDG_Report_2007s.pdf>.
- OIT 2006 *Panorama laboral de América Latina* (OIT).
- OIT 2007 *Tendencias mundiales del empleo de las Mujeres* (OIT) marzo.
- OIT/UNCTC 1988 *Efectos económicos y sociales de empresas multinacionales en zonas de procesamiento para la exportación* (OIT/UNCTC).
- Parella Rubio, S. 2003 "Repensando la participación de las mujeres en el desarrollo desde una perspectiva de género" en *Papers 69* (Universidad de Barcelona).
- Pearson, R. 1991 "Male bias and women's work in Mexico's border industries" en Elson, D. (ed.) *Male bias in the development process* (Manchester: Manchester University Press).
- Prebisch, R. 1950 "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo" en *Estudio Económico de América Latina, 1949* (Nueva York: ONU).
- Sassen, S. 1996 "Toward a feminist analytics of the global economy" en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, Vol. 4, N° 1.
- Sassen, S. 1998 *Globalization and its discontents* (Nueva York: The New Press).

- Seguino, S. 1997 "Export-led growth and the persistence of gender inequality in the newly industrialized countries" en Rives, J. y Yousefi, M. (eds.) *Economic dimensions of gender inequality: a global perspective* (Westport: Greenwood Press).
- Seguino, S. 2000a "Accounting for Asian economic growth. Adding gender to the equation" en *Feminist Economics*, Vol. 6, N° 3.
- Seguino, S. 2000b "Gender inequality and economic growth. A cross-country analysis" en *World Development*, Vol. 28, N° 7.
- Seguino, S. 2006 "The great equalizer? Globalization effects on gender equality in Latin America and the Caribbean University of Vermont Online" en <<http://mpr.ub.uni-muenchen.de/6509>>.
- Seguino, S. y Grown, C. 2006 "Gender equity and globalization: macroeconomic policy for developing countries" en *Journal of International Development* (John Wiley & Sons) Vol. 18, N° 8.
- Sforza, Michele 1999 *Globalization, the multilateral agreement on investment, and the increasing economic marginalization of women* (Preamble Center).
- Singh, A. y Zammit, A. 2000 "International capital flows: identifying the gender dimension" en *World Development*, Vol. 28, N° 7.
- Standing, G. 1989 "Global feminization through flexible labor" en *World Development*, Vol. 17, N° 7
- Standing, G. 1999 "Global feminization through flexible labor: a theme revisited" en *World Development*, Vol. 27, N° 3.
- Tezanos, J.F. 2001 *El trabajo perdido. ¿Hacia una civilización postlaboral?* (Madrid: Biblioteca Nueva).
- Todaro, R. 2000 "Aspectos de género de la globalización y la pobreza" en <www.un.org/womenwatch/daw/csw/todaro.htm>.
- Todaro, R. 2004 "Ampliar la mirada: trabajo y reproducción social" en Todaro, R. y Yañez, S. *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género* (Santiago de Chile: CEM).
- UNRISD-United Nations Research Institute for Social Development 2006 *Igualdad de género. La lucha por la justicia en un mundo desigual* (Ginebra: UNRISD) Vol. 1.
- Yañez, S. 2004a "Escenarios de flexibilidad laboral y formas de empleo flexible en un estudio de empresas" en Todaro, R. y Yañez, S.

El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género (Santiago de Chile: CEM).

Yañez, S. 2004b “La flexibilidad laboral como nuevo eje de la producción y la reproducción” en Todaro, R y Yañez, S. *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género* (Santiago de Chile: CEM).

Yépez del Castillo, Isabel 2004 “El empleo femenino en América Latina: avances y contradicciones en un contexto de globalización”, Tesis de Maestría en Relaciones Laborales, Universidad Católica del Perú.